

**Белорусский национальный технический университет
Автотракторный факультет
Кафедра «Экономика и логистика»**

**ЭЛЕКТРОННЫЙ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ
КОМПЛЕКС ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ**

«ЭКОНОМИКА ТРАНСПОРТА»

для специальности

1-27 02 01 «Транспортная логистика (по направлениям),
направления специальности

1-27 02 01-01 «Транспортная логистика
(автомобильный транспорт)»

Составитель: Антюшеня Д.М.

Минск БНТУ 2021

СОДЕРЖАНИЕ

ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ	10
1. Экономические ресурсы автотранспортного предприятия и эффективность их использования	10
1.1. Экономическая сущность и сфера деятельности транспорта	10
1.1.1. Понятие «экономика» и ее современное значение	10
1.1.2. Экономика транспорта в системе научных знаний	11
1.1.3. Экономика транспорта как экономическая наука и сфера деятельности	14
1.1.4. Экономическая сущность транспорта	22
1.1.5. Значение и роль транспорта в экономике страны	30
1.1.6. Анализ структуры автобусного парка республики по форме собственности	45
1.1.7. Анализ транспортной работы	47
1.1.8. Принципы осуществления транспортной деятельности в Республике Беларусь	51
1.1.9. Приоритетные направления развития транспорта	59
1.2. Предприятие как форма социально-экономических систем	60
1.2.1. Сущность и классификация предприятий	61
1.2.2. Организационно-правовые формы юридических лиц	64
1.2.3. Организационно-правовые формы коммерческих предприятий	65
1.2.4. Организационно-правовые формы некоммерческих предприятий	88
1.2.5. Классификация автотранспортных предприятий	94
1.3. Основные средства предприятия	97
1.3.1. Сущность основных средств и их классификация	97
1.3.2. Учет и оценка основных средств	106
1.3.3. Физический износ основных средств	112

1.3.4. Моральный износ основных средств	116
1.3.5. Амортизация основных средств	118
1.3.6. Порядок начисления амортизации основных средств ..	124
1.3.7. Показатели использования основных средств	132
1.3.8. Направления повышения эффективности использования основных фондов предприятия	138
1.4. Оборотные средства автотранспортного предприятия и эффективность их использования	140
1.4.1. Экономическая сущность, структура и кругооборот оборотных средств	140
1.4.2. Экономическая сущность оборотных средств	146
1.4.3. Источники образования. Нормирование оборотных средств	148
1.4.4. Эффективность использования оборотных средств	163
1.4.5. Основные направления улучшения использования оборотных средств и ускорения их оборота	167
1.5. Персонал автотранспортного предприятия и эффективность его использования	169
1.5.1. Структура персонала автомобильного транспорта, их подготовка и повышение квалификации	169
1.5.2. Расчет численности работников предприятия	176
1.5.3. Явочная, списочная и среднесписочная численность ...	179
1.5.4. Текучесть кадров	181
1.5.5. Производительность труда и пути ее повышения	189
1.5.6. Пути повышения производительности труда на предприятиях автомобильного транспорта	194
1.6. Имущество и потенциал предприятия	196
1.6.1. Понятие имущества предприятия	196
1.6.2. Капитал предприятия	201
1.6.3. Источники формирования имущества предприятия	203

1.6.4. Потенциал предприятия	207
1.6.5. Нематериальные активы	214
2. Экономический механизм функционирования и развития предприятия автомобильного транспорта	251
2.1. Закономерности и факторы развития предприятия	251
2.1.1. Сущность экономического развития предприятия..	251
2.1.2. Показатели оценки экономического развития предприятия	253
2.1.3. Жизненный цикл предприятия	255
2.1.4. Сущность и классификация кризисов предприятия	260
2.1.5. Внешние и внутренние факторы возникновения кризиса предприятия	263
2.1.6. Диверсификация производства	269
2.2. Оплата труда	286
2.2.1. Стимулирование труда как фактор повышения его результативности: понятие, значение, методы	286
2.2.2. Сущность заработной платы.....	293
2.2.3. Правовые основы регулирования, функции и принципы формирования заработной платы	302
2.2.4. Государственные гарантии по оплате труда работников	304
2.2.5. Формы, системы и размеры оплаты труда	309
2.2.6. Единая тарифная сетка работников Республики Беларусь	320
2.2.7. Оплата труда работников автомобильного транспорта	327
2.2.8. Оплата труда руководителей организаций и их заместителей	351
2.2.9. Специальные виды премий.	360
2.2.10. Планирование заработной платы	362
2.3. Формирование затрат в автотранспортном предприятии...	367

2.3.1. Понятия «затраты», «расходы» и «издержки», классификация расходов предприятия	367
2.3.2. Классификация расходов предприятия	376
2.3.3. Виды себестоимости.....	382
2.3.4. Сущность и структура себестоимости	385
2.3.5. Особенности состава затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), по предприятиям автомобильного транспорта	398
2.3.6. Структура себестоимости автомобильных перевозок... 400	
2.3.7. Нормирование затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг).....	416
2.3.8. Влияние отдельных технико-эксплуатационных показателей использования подвижного состава на уровень себестоимости перевозок.....	418
2.3.9. Планирование себестоимости автомобильных перевозок	426
2.3.10. Основные направления снижения себестоимости перевозок и ремонтных работ	440
2.4. Налогообложение	444
2.4.1. Основы теории налогообложения	448
2.4.2. Налоги, уплачиваемые юридическими лицами	455
2.4.3. Порядок расчета налогов с выручки от реализации продукции (работ, услуг).....	463
2.4.4. Налоги и отчисления, относимые за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятий (чистой прибыли) .	476
2.4.5. Упрощенная система налогообложения	485
2.5. Формирование тарифов на услуги автомобильного транспорта.....	500
2.5.1. Общие сведения о тарифах.....	500
2.5.2. Особенности установления цены на пассажирских перевозах	520

2.5.3. Расчет тарифов на перевозку грузов.....	530
2.6. Эффективность производственной деятельности автотранспортного предприятия.....	541
2.6.1. Понятия «экономический эффект» и «экономическая эффективность».....	541
2.6.2. Показатели: экономический, технический и социальный эффект	544
2.6.3. Виды рентабельности	551
2.6.4. Система показателей рентабельности.....	556
2.6.5. Факторы роста прибыли и повышения рентабельности.....	560
2.7. Инновационная деятельность в автотранспортном предприятии.....	565
2.7.1. Понятие инновационной деятельности	565
2.7.2. Классификация инноваций	571
2.7.3. Роль инноваций в устойчивом развитии автотранспортного предприятия.....	573
2.7.4. Источники финансирования инновационной деятельности предприятия	577
2.7.5. Оценка эффективности инновационной деятельности	587
2.7.6. Жизненный цикл инновации	592
2.7.7. Трансфер технологии	597
2.8. Инвестиционная деятельность автотранспортного предприятия	600
2.8.1. Сущность инвестиций и основные характеристики инвестиционного процесса.....	600
2.8.2. Классификация инвестиций.....	605
2.8.3. Оценка инвестиционных проектов	608
2.8.4. Инвестиционные риски	614
2.8.5. Факторы инвестиционной деятельности предприятия и формы ее государственного регулирования	617

2.8.6. Элементы и этапы инвестиционного процесса предприятий.....	620
2.8.7. Источники, формы и методы финансирования инвестиций на автомобильном транспорте	621
2.8.8. Правовые основы инвестиционной деятельности в Республике Беларусь.....	624
2.8.9. Инвестиционная привлекательность автотранспортного предприятия	626
2.8.10. Внутренние кредитные ресурсы и направления их использования.....	628
2.8.11. Совершенствование инвестиционной политики Республики Беларусь	629
2.9. Лизинг	633
2.9.1. Экономическая сущность лизинга	633
2.9.2. Основные виды лизинга	641
2.9.3. Экономические преимущества лизинга как формы обновления основных средств	655
2.9.4. Механизм заключения лизинговой сделки	655
2.9.5. Виды и формы денежных платежей.....	660
2.9.6. Порядок проведения лизинговых операций.....	662
2.9.7. Кредитование банком операции приобретения лизинговой компанией товара (при необходимости)	664
2.9.8. Управление рисками лизинговых сделок	664
2.9.9. Правовое регулирование лизинговой деятельности в Республике Беларусь.....	671
2.9.10. Нормативно-правовое регулирование рынка лизинга	673
2.9.11. Проблемы и перспективы развития лизинговых операций в Республике Беларусь.....	679
2.9.12. Оценка лизингового договора	684
2.9.13. Схемы погашения задолженности по лизинговому	

контракту.....	686
2.10. Конкурентоспособность транспортной услуги и предприятия.....	689
2.10.1 Определение конкуренции.....	689
2.10.2. Классификация конкуренции	691
2.10.3. Функции конкуренции	700
2.10.4. Методика определения уровня конкурентоспособности автотранспортных предприятий в рыночных условиях	706
2.10.5. Матричные методы оценки конкурентоспособности предприятия.....	715
2.10.6. Условия обеспечения конкурентоспособности национальных автотранспортных услуг	721
ПРАКТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ	724
Решение типовых задач	724
Линейный метод начисления амортизации	724
Производительность труда.....	776
Расчет заработной платы персонала.....	787
Расчет себестоимости по статьям затрат	791
Расчет затрат, включаемых в себестоимость транспортных услуг	802
Республиканские налоги, сборы и отчисления, уплачиваемые организациями	831
Налог на добавленную стоимость	831
Акцизы	835
Земельный налог	836
Экологический налог	838
Налог за добычу (изъятие) природных ресурсов	838
Налог на недвижимость.....	840
Налог на прибыль.....	842
Местные налоги и сборы	844
Подоходный налог	845
Особые режимы налогообложения.....	846
Задачи для самостоятельного решения	858
Экономический раздел.....	858
Оплата труда.....	872

Лизинг	880
КОНТРОЛЬНАЯ ЧАСТЬ.....	888
Тесты по дисциплине «Экономика транспорта».....	888
Контрольные вопросы по учебной дисциплине «Экономика транспорта».....	910
УЧЕБНЫЕ ПРОГРАММЫ.....	914
Учебная программа 1-27 02 01-01	914
Список литературы	944

ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

1. Экономические ресурсы автотранспортного предприятия и эффективность их использования

1.1. Экономическая сущность и сфера деятельности транспорта

1.1.1. Понятие «экономика» и ее современное значение

Слово «экономика» происходит от греческого слова «οικονομία», что означает «искусство ведения домашнего хозяйства». Однако в современных условиях оно трактуется очень широко и имеет четыре разных значения:

1. совокупность производственных отношений, соответствующих данной ступени развития производительных сил общества;

2. народное хозяйство страны или группы стран, характеризующееся исходя из способа производства, уровня производительности труда и т. п. (например, экономика стран СНГ, США, Республики Беларусь);

3. отрасли народного хозяйства, промышленности и виды производства, их состояние, характеризующееся качеством произведенной продукции (работ или услуг), уровнем использования ресурсов и степенью выполнения плановых заданий;

4. научная дисциплина, занимающаяся изучением определенной отрасли народного хозяйства (экономика промышленности, сельского хозяйства, транспорта, строительства и т. д.) и отраслей промышленности (экономика угольной, химической, легкой, лесной промышленности, машиностроения и т. д.).

Экономика — это наука, изучающая проблемы использования ограниченного количества экономических ресурсов с целью достижения наиболее эффективного и полного удовлетворения потребностей общества.

Под *экономическими ресурсами* понимаются все природные, людские и произведенные человеком ресурсы, которые используются для производства товаров и услуг. Общество располагает определенным количеством ресурсов — природных и

произведенных.

Существует еще одно определение экономической науки. Согласно этому определению, экономическая наука есть совокупность знаний, позволяющих дать ответ на следующие пять вопросов.

1. Что следует производить? Какой набор товаров, продукции, услуг наиболее полно удовлетворит материальные потребности общества?

2. Сколько следует производить? Какую часть имеющихся ресурсов нужно использовать в производственном процессе?

3. Как эту продукцию следует производить? Как организовать производство, какую применить технологию?

4. Кто должен получить эту продукцию? Как должна распределяться продукция между потребителями?

5. Способна ли система адаптироваться к изменениям? Может ли система быстро приспособиться в условиях изменения спроса, изменения поставок ресурсов, изменения в технологии производства?

В системе экономических наук выделяют фундаментальные и прикладные. Задача первых – познание объективных экономических законов и обоснование путей их эффективного использования. Прикладные науки используют результаты фундаментальных разработок для решения частных и конкретных практических задач. Они разграничиваются по функциональному признаку (экономика труда, материально-технического снабжения, сырьевых ресурсов и т. д.), отраслевому (экономика транспорта, промышленности, машиностроения и т. д.) и др., кроме этого экономическими дисциплинами являются также бухгалтерский учет, финансы, менеджмент, маркетинг и другие.

1.1.2. Экономика транспорта в системе научных знаний

Экономика транспорта 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 транспорта является отраслевой экономической наукой, изучающей закономерности развития транспорта. Как и все экономические науки, она тесно связана с экономической теорией.

Экономика транспорта, изучает условия работы транспорта и разрабатывает научные рекомендации, реализация которых может обеспечить более полное и высококачественное удовлетворение потребностей народного хозяйства и населения в перевозках с минимальными затратами общественного труда. Для этого исследуются основные экономические и технико-экономические внутренние взаимосвязи транспорта, а также его связи с отраслями народного хозяйства, выявляются факторы, влияющие на эффективность работы транспорта, особенности ресурсов транспортных организаций, применение лизинга на транспорте, использование логистики и др.

Экономика транспорта является одной из основных дисциплин формирующей высокий профессиональный уровень современного специалиста – логиста в области транспорта. Ее значение обусловлено ролью экономических знаний в решении важнейших задач развития транспортного комплекса Республики Беларусь.

Одновременно формирование конкурентоспособной, инновационно ориентированной национальной экономики и соответствующее усиление ориентации транспортных предприятий (организаций) на конечный результат работы требует высокого уровня квалификации инженеров-экономистов при глубоком обосновании принимаемых управленческих решений, основанных на умении правильно оценивать достигнутые результаты не только с позиции интересов хозяйствующих субъектов, но и с позиции интересов государства.

Цель изучения дисциплины "Экономика транспорта" состоит в приобретении теоретических знаний, практических умений и навыков, формирующих аналитическое мышление у будущих специалистов для решения стратегических и текущих задач, обеспечивающих эффективное функционирование и развитие производственно-хозяйственной деятельности предприятий.

В ходе изучения дисциплины студенты получают как теоретические знания, расширяющие их познания в области теории основ экономики транспортного предприятия (организации), так и

ряд практических навыков и умений анализа и оценки производственных ситуаций, решения текущих задач и формирования стратегий предприятия (организации). Содержание дисциплины тесно связано с такими дисциплинами как микроэкономика, макроэкономика, национальная и международная экономика, и др.

Основными задачами курса являются:

- анализ основных элементов хозяйственного механизма, действующего на автомобильном транспорте;
- изучение новых форм и методов хозяйствования в отрасли, предопределяемых требованиями рыночной экономики;
- освоение научных подходов по решению проблем развития транспорта.

При изучении любой научной дисциплины принято различать объект и предмет изучения.

Объектом изучения экономики является общественное производство.

Предмет экономики как самостоятельной области знаний сформировался около 300 лет назад. За прошедшее с тех пор время представления о предмете экономической науки значительно трансформировались. На вопрос: «Что такое экономика как наука?» — ученые-экономисты дают далеко не однозначные ответы. Можно выделить несколько подходов к формулированию предмета экономики как науки.

Производство материальных благ. Вначале зародилось представление об экономической науке как изучающей создание и использование материальных благ, получение средств существования.

Ограниченность ресурсов. Все экономические ресурсы обладают одним общим коренным свойством: они имеются в ограниченном количестве. Пахотные земли, полезные ископаемые, оборудование, производственные помещения, рабочая сила (рабочее время) — их наличие ограничено определенным пределом. Вследствие ограниченности экономических ресурсов ограничен объем производства продукции. Общество не способно произвести весь объем товаров и услуг, который оно хотело бы получить и потребить. Отсюда и возникает необходимость исследовать проблемы эффективного использования ограниченных ресурсов с целью

достижения максимального удовлетворения материальных потребностей людей.

Экономика и эффективность. Поскольку потребности мирового сообщества практически безграничны, а ресурсы ограничены, в каждый конкретный период производство не в состоянии удовлетворить все материальные потребности общества. Единственное, что мы можем и должны сделать — это добиваться наиболее эффективного использования имеющихся в нашем распоряжении экономических ресурсов.

Экономическая эффективность производственной деятельности характеризуется соотношением количества произведенных полезных результатов и количеством использованных экономических ресурсов. Увеличение количества продукта, полученного от данного объема потраченных ресурсов, означает повышение эффективности. Уменьшение объема полезных результатов от использования данного количества ресурсов указывает на снижение экономической эффективности.

Таким образом, предметом учебной дисциплины «Экономика транспорта» является изучение конкретных форм проявления и использования объективных экономических законов на транспорте, а также условий, под влиянием которых эти законы могут действовать с наибольшей эффективностью.

1.1.3. Экономика транспорта как экономическая наука и сфера деятельности

В связи с интеграцией Республики Беларусь в мировую экономику роль транспортного комплекса существенно изменилась. В международной транспортной системе республика в последние годы приобретает все большее значение как транзитная страна. 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.

Транспорт как вид хозяйственной деятельности подразделяется на **транспорт общего и необщего пользования.**

Транспорт необщего пользования (ведомственный) - транспорт, осуществляющий, как правило, перевозки грузов и пассажиров своей организации.

Транспорт общего пользования - транспорт, удовлетворяющий потребностям организаций всех видов деятельности и населения в перевозках грузов и пассажиров, перемещающий различные виды продукции между производителями и потребителями, осуществляющий общедоступное транспортное обслуживание населения. К перевозкам транспортом общего пользования относятся перевозки на коммерческой основе (за плату) пассажиров или грузов. Перевозка, осуществляемая коммерческой организацией, признается перевозкой транспортом общего пользования, если из закона, иных правовых актов вытекает, что эта организация обязана осуществлять перевозки грузов, пассажиров и багажа по обращению любого гражданина или юридического лица.

Предметом изучения экономики транспорта являются производственные отношения и экономические интересы, возникающие между:

- транспортными компаниями и потребителями транспортных услуг;
- трудовыми коллективами различных компаний;
- трудовыми коллективами и работниками отдельных подразделений, служб и звеньев компании.

Объектом изучения экономики транспорта является общественное производство.

Цель изучения дисциплины "Экономика транспорта" состоит в приобретении теоретических знаний, практических умений и навыков, формирующих аналитическое мышление у будущих специалистов для решения стратегических и текущих задач, обеспечивающих эффективное функционирование и развитие производственно-хозяйственной деятельности транспортных предприятий.

Существует разветвленная система наук, которая изучает экономическую жизнь общества. Это и наука об общих законах

экономического развития, и отраслевые экономические науки, и науки об истории народного хозяйства и экономической мысли.

Слово «экономика» происходит от греческого слова «οικονομία», что означает «искусство ведения домашнего хозяйства». Однако в современных условиях оно трактуется очень широко и имеет четыре разных значения:

1) совокупность производственных отношений, соответствующих данной ступени развития производительных сил общества, его базис, главным и определяющим элементом которого являются отношения собственности на средства производства;

2) народное хозяйство данной страны или группы стран, характеризующееся исходя из господствующего способа производства, уровня производительности труда и т. п. (например, экономика стран СНГ, США, Республики Беларусь);

3) отрасли народного хозяйства, промышленности и виды производства, их состояние, характеризующееся объектом производства продукции (работ или услуг), ее качеством, уровнем использования ресурсов и степенью выполнения плановых заданий;

4) составная часть группы общественных наук, научная дисциплина, занимающаяся изучением определенной отрасли народного хозяйства (экономика промышленности, сельского хозяйства, транспорта, строительства и т. д.) и отраслей промышленности (экономика угольной, химической, легкой, лесной промышленности, машиностроения и т. д.).

Исходя из перечисленных определений экономики, можно выстроить исходные позиции ее познания. В системе экономических наук выделяют фундаментальные и прикладные. Задача первых – познание объективных экономических законов и обоснование путей их эффективного использования. Прикладные науки используют результаты фундаментальных разработок для решения частных и конкретных практических задач. Они разграничиваются по функциональному признаку (экономика труда, материально-технического снабжения, сырьевых ресурсов и т. д.), отраслевому (экономика транспорта, промышленности, машиностроения и т. д.) и др., кроме этого экономическими дисциплинами являются также бухгалтерский учет, финансы, менеджмент, маркетинг и другие.

Экономика транспорта 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 транспорта является отраслевой экономической наукой, изучающей закономерности развития транспорта. Как и все экономические науки, она тесно связана с экономической теорией.

Экономика транспорта, изучает условия работы транспорта и разрабатывает научные рекомендации, реализация которых может обеспечить более полное и высококачественное удовлетворение потребностей народного хозяйства и населения в перевозках с минимальными затратами общественного труда. Для этого исследуются основные экономические и технико-экономические внутренние взаимосвязи транспорта, а также его связи с отраслями народного хозяйства, выявляются факторы, влияющие на эффективность работы транспорта, особенности ресурсов транспортных организаций, применение лизинга на транспорте, использование логистики и др.

Экономика транспорта изучает транспорт, обслуживающий сферу обращения материальной продукции (она включает хранение и складирование грузов), а также специализированный пассажирский транспорт.

Экономика транспорта исследует производственные отношения на транспорте, раскрывает своеобразие механизма действия и формы проявления экономических законов на транспорте, т. е. учитывает совокупность общих экономических законов и частных закономерностей, свойственных данной отрасли, разрабатывает методы и приемы применения и использования этих законов в хозяйственной политике.

Для экономики транспорта большое значение имеют объективные экономические законы:

- стоимости;
- спроса и предложения;
- повышения производительности труда;
- пропорционального развития экономики;
- накопления;
- денежного обращения.

При изучении экономики транспорта используют:

- методы диалектики, т. е. исследование взаимодействия экономических явлений, их возникновение, развитие с учетом возможных противоречий и их разрешений;

- методы определения перехода количества в качество и наоборот (объем перевозок, качество перевозок, показатели эксплуатационной деятельности, снижение потерь);

- методы и приемы выбора рациональных решений;

- логические методы сочетания индукции и дедукции;

- макроэкономический и микроэкономический анализ.

- изучение и обобщение тенденций развития транспорта;

- разработка и совершенствование принципов организации управления и планирования;

- исследование факторов, определяющих развитие грузовых и пассажирских перевозок;

- изучение путей повышения эффективности использования технических средств, подвижного состава, планирование эксплуатационной работы железной дороги;

- определение и обоснование основных направлений научно-технического прогресса;

- исследование проблем нового строительства и рационального размещения сети;

- планирование капитальных вложений, капитального строительства, капитального ремонта;

- рациональное использование материальных, трудовых и денежных ресурсов;

- финансирование, кредитование, ценообразование и др.

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.

Основными задачами курса являются:

- анализ основных элементов хозяйственного механизма, действующего транспорте в целом;

- 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 транспорта.

В новых экономических условиях произошла переориентация торгово-экономических связей, которые начали активно развиваться со странами Европы, Азии, Америки, что позволило по-новому взглянуть на транспортную систему и рассматривать транспорт как отрасль, предоставляющую широкий спектр услуг, что в корне отличается от традиционного подхода к транспорту как продолжению производства или оказания услуг населению.

Переход транспортного комплекса на рыночные принципы обусловил некоторую необходимость изменения взглядов на его роль в развитии независимых государств и одновременно выявил ряд новых проблем.

Первая группа проблем заключается в сохранении и дальнейшем развитии нормативно-правовой базы транспортного комплекса и информационном обеспечении его работы, адаптации к условиям рынка. Основной причиной возникновения таких проблем является объективно обусловленный переход к новым методам хозяйственного управления. Актуальность решения этой группы проблем подтверждается следующими фактами:

- структура существующих транспортных коммуникаций формировалась с ориентацией на жесткую централизацию управления грузопотоками, строго плановую специализацию промышленности отдельных регионов и централизованную систему их кооперирования. Эффективность использования транспортного комплекса в современных условиях недостаточен, имеются резервы провозных и пропускных возможностей на отдельных видах транспорта;

- износ транспортных средств приближается к критическому уровню, но имевший место экономический спад не дал возможности восстановления основных фондов транспортных предприятий;

- информационное обеспечение участников рынка транспортных услуг крайне неэффективно, отсутствует достаточная согласованность нормативно-правовых актов, принимаемых в различных странах.

Вторая группа проблем возникла в связи с неравномерным

распределением выпуска транспортной техники и ремонтно-заводской базы на территориях государств-участников СНГ. Поэтому практически в каждом государстве транспортники были вынуждены приступить к разработке и реализации «Программы производства и модернизации транспортных средств». Решение этой проблемы затрудняется ввиду того, что научно-техническое и конструкторско-нормативное обеспечение производственно-эксплуатационной деятельности транспорта разрабатывалось в организациях, которые с развалом СССР в основном остались в России и Украине.

Решение перечисленных проблем в области транспорта осложняется по следующим причинам:

- возможности республики по решению указанных проблем ограничены по экономическим соображениям;
- недостаточная конкурентоспособность транспортных предприятий не способствуют их успешной работе.

Особо следует остановиться на проблемах функционирования рынка международных транспортных услуг, т. к. от этого вида деятельности страна получают значительные валютные поступления.

Неоспоримые достоинства автомобильного транспорта с точки зрения высокотехнологичного транспортного обслуживания (гибкость, мобильность, надежность, срочность, сохранность доставки грузов, стоимость услуг) определили его приоритетные позиции в структуре транспортной отрасли. «Транспортная революция», охватившая в последние годы все развитые и развивающиеся страны, явилась предпосылкой формирования новой области рыночных отношений – рынка транспортных услуг.

Развитие автомобильного транспорта за период до 2020 года должно формироваться по следующим основным направлениям:

- вытеснение с рынка недобросовестных и ненадёжных перевозчиков на основе повышения эффективности контроля и внедрения сертификации на услуги по перевозке пассажиров;
- сближение положений национального автотранспортного законодательства с международными требованиями;
- снижение таможенных пошлин на те виды автотранспортных средств и комплектующие изделия, которые не производятся в Республике Беларусь, но соответствуют европейским требованиям;

- внедрение современных информационных технологий: создание систем централизованной продажи билетов и системы диспетчеризации перевозок пассажиров автомобильным транспортом;

- привлечение общественного мнения к проблеме дорожного движения;

- совершенствование системы управления безопасностью движения. повышения уровня координации деятельности органов исполнительной власти в сфере безопасности движения;

- совершенствование систем надзора и контроля над выполнением нормативных правовых требований в сфере обеспечения безопасности движения;

- обеспечение приоритета экономических методов воздействия и стимулирования деятельности автотранспортных организаций в обеспечении безопасности движения. Ужесточение санкций, применяемых в случае серьёзных нарушений правил дорожного движения;

- разработка и внедрение системы мониторинга, обеспечивающих государственные органы управления оперативной информацией о состоянии дорожного движения, изучение и учёт общественного мнения при подготовке и принятии управленческих решений;

- совершенствование работы с учётом развития дорожного движения;

- повышение качества обучения водителей автотранспортных средств.

Реализация данной стратегии будет способствовать эффективному функционированию и развитию автомобильного транспорта, удовлетворению потребности населения и экономики в автомобильных перевозках, интеграции Республики Беларусь в мировую экономику.

Одновременно с динамичным развитием транспорта в целом объективная интеграция экономик разных стран в мировое экономическое пространство определяет приоритет развития международных перевозок и рынка международных транспортных услуг. Вместе с тем имеются серьезные проблемы в области международных транспортных перевозок, в том числе:

- 1) слабая материально-техническая база;
- 2) недостаток инвестиций на ее совершенствование и развитие;

3) отсутствие скоординированных мер по ликвидации барьеров на пути развития международного транспортного сообщения и защите национальных перевозчиков от недобросовестной конкуренции со стороны иностранных предпринимателей;

4) недостаточное обеспечение безопасности транспортной деятельности и ряд других негативных факторов способствуют ослаблению позиций перевозчиков на международном рынке транспортных услуг;

5) слабое развитие дорожной транспортной инфраструктуры (дороги, недостаточное обустройство пограничных переходов).

Изучение дисциплины «Экономика транспорта» позволит студентам научно обоснованно решать экономические вопросы, которые возникнут в их практической инженерной деятельности, правильно планировать развитие и работу транспорта.

Таким образом, дисциплина «Экономика транспорта» исследует закономерности и условия ускоренного развития отрасли, ее производственных и территориальных звеньев, разрабатывает пути и методы интенсификации производственно-хозяйственной деятельности и наиболее рационального использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов для достижения наибольших народнохозяйственных результатов при наименьших общественных затратах.

1.1.4. Экономическая сущность транспорта

Слово «транспорт» происходит от латинского *transporto* (переносу, перемещаю, перевозжу) и означает в общем смысле, перемещение людей и грузов. К. Маркс отмечал, что «за транспортировкой продуктов из места производства в другое место следует также транспортировка готовых продуктов из сферы производства в сферу потребления. Продукт только тогда готов к потреблению, когда он закончит это передвижение».

Транспорт является особой частью экономической инфраструктуры любого государства, без которой процесс производства не может считаться законченным. Основным содержанием работы транспорта является движение грузов и пассажиров, и, следовательно, продукт этой отрасли – перемещение, определяемое, прежде всего, тем, что для его осуществления не требуется сырья и материалов, которые вещественно будут входить в конечный продукт. Следовательно, и себестоимость

транспортной услуги будет отличной от продукции иных отраслей.

Транспорт в системе экономики страны занимает особое место. Выступая в качестве связующего звена между сферами материального производства и обращения, транспортная система Республики Беларусь обслуживает процессы производства, сферы материального обращения и перемещения людей, обеспечивая жизнедеятельность государства и общества. Ее устойчивое и эффективное функционирование влияет на развитие и стабилизацию всех отраслей народного хозяйства, а также на повышение жизненного уровня населения. Он является одной из отраслей, формирующих инфраструктуру экономики страны. Всевозрастающие масштабы общественного производства, расширение сферы промышленного использования природных ресурсов, развитие экономических и культурных связей как внутри страны, так и с зарубежными странами, требования обороноспособности страны не могут быть обеспечены без мощного развития всех видов транспорта, широко разветвленной сети путей сообщения, высокой мобильности и маневренности всех видов транспорта.

Транспорт служит материальной основой разделения труда в обществе и осуществляет многообразную связь между производством и потреблением, промышленностью и сельским хозяйством, добывающей и обрабатывающей промышленностью и экономическими районами. Транспорт оказывает большое влияние на развитие и размещение общественного производства и, в свою очередь, отражает развитие и размещение производительных сил по территории страны.

Доставка грузов является неотъемлемой частью производственного процесса. Каждый груз должен быть доставлен до места дальнейшей переработки или потребления. Перемещение груза позволяет преобразовать добываемое сырье в готовую продукцию, а затем доставить ее конечному покупателю. Одновременно с физическим перемещением должна увеличиваться и потребительская стоимость груза.

Продукция на транспорте потребляется в процессе производства (перевозки), как его полезный эффект, а не вещь. Это можно проследить по схеме кругооборота капитала для промышленного и транспортного предприятия (рисунк 1.1).

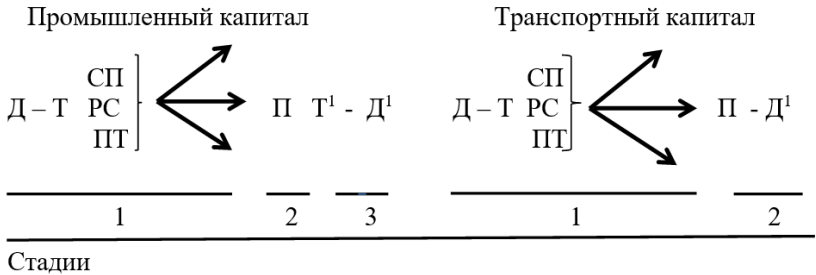


Рисунок 1.1 - Кругооборот капитала,

где СП – средства труда (оборудование, здание, сооружения);
 РС – рабочая сила;
 ПТ – предметы труда (материальные и другие ресурсы).

Из рисунка 1.1 видно, что кругооборот промышленного капитала состоит из трех стадий.

На первой стадии денежная форма капитала (Д) переходит в товар (Т), т. е. деньги превращают в средство труда (оборудование, здание, сооружения), предметы труда (материальные и другие ресурсы) и рабочую силу. Когда эти три вида объединяются, создается производство.

На второй стадии (производственной) создаются новые товары Т¹, которые по стоимости больше, чем первично купленный товар Т.

Третья стадия – стадия обращения, в которой товары превращаются в деньги (Т¹ – Д¹) на величину прибавочной стоимости ΔД.

При кругообороте транспортного капитала (см. рис. 2.1) нет третьей стадии (она слита со второй), т. е. процесс производства и есть процесс потребления. Следовательно, на транспорте оплачивается и потребляется не вещественный продукт производства, а эффект процесса производства (перемещение созданной продукции).

По характеру продукции транспорт отличается от других отраслей материального производства. Во-первых, продукция не имеет вещественной формы, но в то же время она материальна по своему характеру, так как в процессе перемещения затрачиваются материальные средства, происходит износ подвижного состава и средств обслуживания, используется труд работников транспорта и

т. д.

Поскольку транспортная продукция не имеет формы вещи, то вторая особенность заключается в том, что ее нельзя накопить на складе. Эта особенность имеет большое практическое значение. Если на предприятиях и фирмах создание определенных запасов продукции способствует удовлетворению производства по мере необходимости, то транспорт должен иметь резервы пропускной и провозной способности в перевозках при любых условиях.

Третья особенность заключается в том, что транспортная продукция – это дополнительные транспортные издержки, которые связаны с перемещением промышленной продукции. Их относят к издержкам обращения, что подчеркивает двойственный характер этих издержек. С одной стороны, они необходимы, поскольку перевозки являются продолженным процессом производства, а с другой – следует учитывать, что транспорт нового продукта не создает. Поэтому необходимо использовать его так, чтобы транспортные расходы были наименьшими при прочих равных условиях, чтобы для перевозки использовался тот вид транспорта, который наиболее эффективен для данного вида продукции и расстояния.

Продукция транспорта продается и покупается, т. е. выступает в виде товара, а следовательно, имеет потребительную стоимость и стоимость. Потребительной стоимостью транспортной продукции является ее способность удовлетворять потребность в перевозках различных видов грузов. Потребительная стоимость транспортной продукции может быть выражена доставкой ее потребителю точно в срок (в определенный день и час) и в определенном количестве. Во многих зарубежных фирмах утверждают, что возможность организации доставки точно в срок ценится им больше, чем товарный знак компании-поставщика. Стоимость продукции, или стоимость перевозки, определяется суммой необходимых затрат транспортных предприятий или фирм или перевозок грузов. Покупая транспортную продукцию, потребители оплачивают эти затраты в форме тарифов и фрахтовых ставок, которые являются одновременно денежным выражением стоимости транспортной продукции.

Транспорт, имеет ряд особенностей, существенно отличающих

его от других отраслей материального производства. Производственным процессом транспорта является процесс перемещения груза и пассажиров во времени и пространстве. Особенностью транспорта является то, что он не перерабатывает сырье и не создает никаких новых продуктов. Продукцию, созданную в промышленности и сельском хозяйстве, транспорт перемещает от места изготовления к месту потребления, не увеличивая количества и не изменяя качества продукции. Продукцией транспорта является также перемещение грузов и пассажиров во времени и пространстве. Таким образом, производственный процесс и продукция транспорта совпадают.

Мировой опыт свидетельствует о том, что транспорт способен не только значительно повысить уровень мобильности населения, но и обеспечить высокие темпы экономического роста. Полная реализация потенциала провозных возможностей транспорта способна качественно изменить характер размещения и взаимодействия производительных сил, расширить рынки сбыта продукции, способствовать сбалансированному развитию регионов страны.

Транспорт является общим условием производства продукции, поскольку во всяком процессе производства большую роль играет перемещение предмета труда и необходимые для этого средства труда и рабочая сила. Осуществляя перевозки внутри предприятий, между предприятиями, районами и странами, транспорт влияет на масштабы общественного производства и его темпы. При этом транспорт, перемещающий средства труда и рабочих внутри предприятий рассматривается как внутрипроизводственный, а между предприятиями, районами и странами – как транспорт сферы обращения.

Под услугой принято понимать деятельность, которая проявляется в некотором полезном для потребителя эффекте, удовлетворении конкретной потребности получателя услуги и не всегда воплощается в материальном продукте. Согласно классификации ВТО в число услуг входят транспортные и другие услуги.

Внутрипроизводственный транспорт функционирует на стадии производства, внутри производственной сферы, его работа – часть технологического процесса предприятия.

Транспорт сферы обращения перевозит продукцию от производителя к потребителю, между предприятиями, регионами, странами и т. д. Он осуществляет хозяйственные связи, порождаемые территориальным

разделением труда. Перевозки в сфере обращения выполняет в основном транспорт общего пользования – железнодорожный, морской, речной, автомобильный, воздушный, а также специальный - трубопроводный и железнодорожные подъездные пути предприятий.

Важная роль транспорта в производстве определяется его значительной долей в структуре затрат на продукцию. В связи с этим большое значение имеет оценка показателей издержек, затрачиваемых на транспортный процесс.

В ряде случаев уровень транспортных издержек является определяющим фактором при организации производства тех или иных видов сырья и материалов. Так, в цене щебня и гравия транспортные расходы превышают 50 %, а по песку эти издержки достигают 80-90 %.

В последнее время происходит некоторая трансформация взглядов на роль и цели транспорта в экономике. Суть в том, что транспорт, хоть и является «продолжением производства», но является инфраструктурной отраслью, а поэтому главные критерии эффективности лежат вне транспортной сферы. Таким образом, чем меньше мы используем транспорт при полном удовлетворении спроса на него, тем эффективнее функционирует экономическая система. Это требование является составной частью концепции устойчивого развития общества. Она принята мировым сообществом в качестве своеобразного ориентира прогрессивного развития, известна как «Декларация Рио», и провозглашает создание нормальных условий сегодня не в ущерб будущим поколениям.

До 90-х годов транспорт рассматривался как отрасль, осуществляющая доведение изготовленной продукции до потребителя, и носящая в соответствии с этим подчиненный производству характер. В качестве продукции транспорта при этом рассматривалась только перевозка, измеряемая такими валовыми показателями, как объемы перевозок, грузооборот и т. п. Эти показатели традиционно использовались при оценке качества деятельности предприятий автомобильного транспорта. В условиях рынка оценка деятельности того или иного вида транспорта предполагает рассмотрение такого рыночного понятия, как «услуга».

Услуги транспорта относятся к услугам, завершающим и (или) предваряющим процесс материального производства, а также опосредующим потребление. Эти услуги можно также определить как деятельность транспорта, направленную на удовлетворение потребностей грузоотправителей и грузополучателей и характеризующуюся наличием

необходимого технологического, финансового, информационного, правового и ресурсного обеспечения.

Условия оказания транспортных услуг таковы, что всегда учитывается совокупность нескольких входящих переменных векторов (параметры груза, дальность перевозки, требования к транспортному средству и т. д.) и можно вести речь об отличии одной услуги от другой и следовательно о единичном характере производства услуг.

Оказание транспортных услуг в отличие от остального множества связано с повышенным риском, что выражается в непредвиденном характере поломок, влиянием погодных условий на процесс транспортировки, более тесным соприкосновением с окружающей средой и как следствие возможностью более частого попадания в сферу действия криминальных структур.

Следующей отличительной особенностью транспортных услуг является зависимость их выполнения от изменения пространственного нахождения некоего объекта – груза, который не является составной частью ни производственного процесса транспортного предприятия, ни его собственностью юридически.

Следует отметить, что услуги транспорта не сводятся к собственно перевозке груза, а включают операции, не входящие в состав перевозочного процесса, но связанные с его подготовкой и осуществлением.

Например, упаковка и маркировка грузов, их пакетирование, промежуточное хранение, предоставление грузовладельцу необходимой информации и т. п.

К услугам транспорта относятся:

- перевозка грузов, почты;
- погрузочно-разгрузочные услуги (погрузка, выгрузка, перегрузка, внутрискладские операции);
- услуги по хранению грузов;
- услуги по подготовке к перевозке перевозочных средств; предоставление перевозочных средств на условиях аренды, проката;
- транспортно-экспедиционные и дополнительные услуги, оказываемые по заказам организаций и населения;
- перегон новых и отремонтированных перевозочных средств и т. п.

Перевозка груза является основным видом услуг транспорта. Перевозка груза, как правило, сопровождается предоставлением одного или нескольких видов других услуг (погрузкой, разгрузкой, экспедированием

и т. п.). В современных условиях указанный перечень услуг дополняется маркетинговыми, коммерческими, информационными услугами, услугами страхования и т. п.

Спрос на услуги транспорта определяется развитием в регионе других видов транспорта, степенью его интеграции, уровнем тарифов, качеством услуг, предоставляемых предприятиями транспорта. При принятии решения о выборе вида и способа доставки грузов потребители транспортных услуг в основном ориентируются на такое требование как оптимальное соотношение затрат к качеству обслуживания. Грузоотправителя привлекают минимальные сроки доставки, максимальная сохранность груза, удобства по приему и сдаче грузов и возможность получения достоверной информации о тарифах, условиях перевозки и местоположения груза. Качество доставки предполагает также скорость и регулярность доставки грузов, сохранность грузов при перевозке, а также ликвидацию излишних перегрузочных операций. Первые два параметра влияют на своевременное реагирование на изменения конъюнктуры рынка и сокращение товарных запасов.

Таким образом, основными требованиями, предъявляемыми потребителями к услугам транспорта, являются следующие:

- надежность перевозок;
 - минимальные сроки (продолжительность) доставки;
 - регулярность
 - гарантированные сроки доставки, в том числе доставка груза точно в срок;
 - безопасность перевозок;
 - обеспечение сохранности груза при доставке;
 - удобства, по приему и сдаче грузов;
 - наличие дополнительных услуг;
 - наличие различных уровней транспортного обслуживания;
 - гибкость обслуживания;
 - сопровождение груза до конечного пункта назначения;
 - возможность таможенной очистки (уплата таможенной пошлины и т. п.);
 - возможность получения оперативной информации о перевозке и местоположения груза;
 - наличие необходимой транспортной тары;
 - наличие необходимого перегрузочного оборудования.
- Несмотря на единство признаков услуг различных видов транспорта,

на каждом из них существует только ему присущий процесс оказания услуг, что предполагает определенные преимущества и недостатки использования различных транспортных средств.

1.1.5. Значение и роль транспорта в экономике страны

В жизни человеческого общества значение транспортной системы исключительно велико. Целесообразно выделить здесь несколько аспектов этой проблемы.

Прежде всего, следует выделить экономическое значение транспорта как основы материального производства и одновременно как материальной базы для разделения труда, товарного обмена и торговли. Влияние транспортных издержек на величину себестоимости и цены товаров общеизвестно.

Транспорт выступает и в качестве важнейшего условия освоения природных ресурсов, материальной основы для экономической интеграции промышленных и сельскохозяйственных районов, является огромной сферой приложения человеческого труда. Одновременно транспорту принадлежит огромная роль в развитии и укреплении экономических связей на межгосударственном уровне.

Транспорт осуществляет многообразную связь между производством и потреблением, промышленностью и сельским хозяйством, добывающей и обрабатывающей промышленностью и экономическими районами.

По мере развития техники транспорта открываются большие возможности решения социальных задач в обществе. Транспорт облегчает производственную деятельность человека, все больше вытесняя физический труд из сферы производства и обращения продукции. Тем самым он способствует сохранению здоровья людей, повышает привлекательность трудовой деятельности, увеличивает производительную силу труда.

Велико культурное значение транспорта. Именно благодаря транспорту растут культурные связи между народами, расширяется обмен культурными ценностями, увеличиваются туристские поездки, более интенсивным становится обмен группами специалистов в области техники, науки, культуры, искусства, спорта.

И, наконец, необходимо отметить оборонное значение

транспорта. Однако оборонное значение транспорта не ограничивается лишь функционированием в условиях военного времени. Современные транспортные средства стали органической частью многих видов военного оружия, включая и ядерное.

Учитывая исключительное государственное значение транспорта, к каждому его виду отдельности и ко всему комплексу в целом можно сформулировать основные требования, которые сводятся к следующему:

- наиболее полное удовлетворение потребностей общества в перевозках грузов и пассажиров;
- повышение экономичности перевозочных процессов;
- сокращение времени доставки грузов с целью ускорения оборачиваемости оборотных средств в виде грузовой массы, а также перевозки пассажиров с целью экономии времени;
- обеспечение интенсивности и регулярности перевозок независимо от времени года, погодных условий или других неблагоприятных факторов;
- повышение уровня комфортности при перевозке пассажиров;
- обеспечение полной сохранности перевозимых грузов;
- обеспечение безопасности движения.

Выполнение всех этих требований в комплексе представляет собой исключительно сложную в организационном и технико-экономическом отношении задачу. Решение этой задачи предполагает самое широкое использование новейших достижений фундаментальных и прикладных исследований в области экономики, техники, технологии, организации и управления.

Проведение единой транспортной политики, независимо от вида транспорта, (кроме трубопроводного) возложено на Министерство транспорта и коммуникаций Республики Беларусь.

Транспортный комплекс составляют зарегистрированные на территории РБ юридические лица и индивидуальные предприниматели, осуществляющие на железнодорожном, водном, воздушном, речном, автомобильном, трубопроводном, городском электрическом транспорте перевозочную и транспортно-экспедиционную деятельность, проектирование, строительство, ремонт и содержание автодорог и сооружений на них, работы, связанные с обслуживанием других путей сообщения, с проведением

научных исследований и подготовкой кадров, а также организации, выполняющие иную связанную с транспортным процессом работу.

Транспортный комплекс Республики Беларусь объединяет шесть видов транспорта: автомобильный, железнодорожный, водный, воздушный, трубопроводный, городской электрический. Кроме того, он включает в себя транспортную инфраструктуру, к которой отнесены:

– транспортные коммуникации: автомобильные дороги, железнодорожные и водные пути сообщения, трубопроводные трассы, троллейбусные и трамвайные линии, линии метрополитена, транспортная и аэронавигационная системы;

– инженерные сооружения, обеспечивающие деятельность видов транспорта (вокзалы, станционные сооружения, аэропорты, речные и морские порты и пристани, мосты, путепроводы, средства производства, здания и сооружения транспортных предприятий и др.;

– предприятия по проектированию, строительству, обслуживанию и ремонту транспортных коммуникаций и инженерных сооружений;

– учреждения государственного регулирования и управления работой национального транспортного комплекса.

Транспортный комплекс республики имеет исключительно важное значение в жизнеобеспечении ее многоотраслевой экономики и реализации социальной политики государства. Удельный вес транспорта РБ в ВВП страны составляет около 8 % и занимает 3 место после промышленности и хозяйственного производства. В сфере транспорта работает 263 тыс. чел или 6 % от общего числа работающих. Стоимость основных производственных фондов транспорта составляет 15 трлн. руб, то есть 6 % от стоимости производственных фондов страны.

Среднесписочная численность работников всего транспортного комплекса республики (исключая трубопроводный транспорт) составляет – 185,3 тыс. чел. или 5,5 % от общей численности по республике (среднесписочная численность работников отраслей экономики республики составляет около 3,5 млн. чел.). Среднесписочная численность работников организаций системы Минтранса составляет около 160 тыс. чел.

Транспортный комплекс объединяет 17,4 % производственных

фондов Республики Беларусь и ежегодно на его развитие отчисляется свыше 10 % всех капитальных вложений республики. Кроме того, он является крупным потребителем топливно - энергетических ресурсов, им ежегодно используется от общего объема потребления в Республике Беларусь более 5% электроэнергии, около 84 % бензина, 54 % дизельного топлива, 7 % природного газа. Его вклад в экономику определен валовым доходом отрасли, который составляет около 3 млрд, долларов США, а отчисления предприятий транспортного комплекса в бюджет республики составляют около 1 млрд. долларов США. Максимальную долю отчислений в бюджет дают налоги на доходы от транспортной деятельности. Также значительную долю доходов республика получает от транзитных перевозок, через ее территорию автомобильным и железнодорожным транспортом, использования нефте- и газопроводов, а также за счет использования аэронавигационного оборудования иностранными авиакомпаниями.

Развитие транспорта и коммуникаций связано с привлечением больших финансовых средств, материальных и трудовых ресурсов, но отдача от которых проявляется преимущественно не на самом транспорте, а в обслуживаемых им отраслях производства или сферах деятельности. В этом и заключается специфика транспорта как инфраструктуры производства, для которой характерен ярко выраженный внеотраслевой эффект.

Через воздушное пространство республики проходят кратчайшие авиалинии из Японии, Австралии, Сингапура в Европу, из Америки – на Ближний Восток, по которым каждые сутки обеспечивается безопасность до 700 полетов, выполняемых самолетами, принадлежащими более чем 920 авиакомпаниям из 96 стран.

Беларусь располагает сетью аэропортов, из которых проложены авиатрассы в 30 городов СНГ, а из Национального аэропорта "Минск-2" выполняются рейсы в ряд городов Европы, Азии и Америки. Эксплуатируемый парк Белорусской гражданской авиации включает 11 типов воздушных судов и состоит из 84 летательных аппаратов.

Национальный аэропорт «Минск» является «воздушными воротами» столицы республики. Его пропускная способность составляет 5,8 млн. пассажиров в год. Взлетно-посадочная полоса аэродрома имеет длину 3,6 км. В аэропорту одновременно могут

разместиться 34 воздушных судна. Грузовой комплекс общей площадью 2,8 тыс. кв. м позволяет обрабатывать свыше 400 тонн грузов в сутки.

Сеть автомобильных дорог имеет протяженность 85,7 тыс. км, в том числе 74 тыс. км – дороги с твердым покрытием.

Протяженность железнодорожных путей общего пользования составляет 5,5 тыс. км, в том числе электрифицированных – 897 км. Для выполнения погрузочно-разгрузочных работ на железнодорожном транспорте открыты 247 станций и 56 грузовых дворов. На Белорусской железной дороге имеется 16 контейнерных терминалов по переработке большегрузных 20-футовых контейнеров, из которых 7 имеют возможность перерабатывать 40-футовые контейнеры.

Водный транспорт обеспечивает перевозки грузов и пассажиров на внутренних водных путях протяженностью около 2 тыс. км и переработку грузов в 10 речных портах, расположенных в бассейнах судоходных рек республики. Система «Буг – Днепро-Бугский канал – Припять – Днепр» с выходом в Черное море включена в состав Европейских внутренних водных путей. Портовое хозяйство оснащено плавучими и портальными кранами, грузовыми механизированными линиями скоростной обработки судов. Технические возможности портов позволяют перевозить более 8 млн. тонн и обрабатывать 15 млн. тонн грузов в год.

Общая протяженность белорусского участка магистрального газопровода Ямал–Европа составляет 575,5 километра.

Производительность существующей газотранспортной системы ОАО «Белтрансгаз» на входе составляет 51 млрд. м³ в год, в том числе:

- трехниточный магистральный газопровод Торжок – Минск – Ивацевичи производительностью 45 млрд. м³ в год;
- однопниточный магистральный газопровод Торжок – Долина.

Протяженность магистральных нефтепроводов в однопниточном исчислении составляет 2914 километров.

Проектная производительность нефтепровода «Дружба» на участке Унеча – Мозырь составляет 81,8 млн. тонн в год.

Суммарная проектная производительность нефтепроводов «Дружба» Новополоцкого ПТН составляет 66,0 млн. тонн в год

В Республике Беларусь функционируют также три российских

магистральных нефтепродуктопровода: Унеча – Полоцк, Унеча – Западная граница и Полоцк – Минск (Фаниполь). Первые два нефтепродуктопровода проходят в одних коридорах с нефтепроводами и выполняют в основном транзитную перекачку нефтепродуктов за пределы республики.

Ежедневно автотранспортом перевозится около 580 тыс. тонн грузов и более 4 млн. пассажиров. Если сравнивать с аналогичными показателями железнодорожного транспорта, то это более чем в 2 раза больше по объемам перевозок грузов и в 10 раз – по количеству перевозимых пассажиров. Спрос на грузовые перевозки во многом определяется двумя факторами: динамикой и структурой изменения объемов производства в стране, а также платежеспособностью предприятий и организаций всех отраслей экономики.

В настоящее время в республике имеется более 2,5 млн. автомобилей и автобусов, в том числе у:

– юридических лиц находится около 350 тыс. автомобилей и около 34 тыс. автобусов;

– индивидуальных предпринимателей имеется около 80 тыс. грузовых автомобилей и около 13,5 тыс. автобусов.

Очевидно, что с развитием рыночных отношений количество автомобилей должно увеличиваться.

Для стран с развитой экономикой характерно наличие около 60 грузовых автомобилей на 1000 жителей.

В Германии на 1000 жителей приходится 56 грузовых автомобилей, во Франции – до 70, Финляндии – до 60, в России – до 28, в Беларуси - 0,67 (таблица 1.1).

Таблица 1.1 - Распределение количества грузовых автомобилей на 1000 жителей

Страна	Грузовые автомобили, единиц
США	175-185
Япония	177-184
Германия	54-56
Франция	64-70

Финляндия	55-60
Россия	25-28
Беларусь	13

В настоящее время на рынке транспортных услуг функционирует транспорт шести видов собственности: государственной, коллективной, частной, смешанной без иностранного участия, смешанной с иностранным участием и иностранной. При этом прослеживается тенденция сокращения доли государственного и увеличение численности частного транспорта.

Несмотря на быстрый темп роста численности легковых автомобилей, в Беларуси в ближайшей перспективе сохранится преобладающая роль транспорта общего пользования.

В ближайшей перспективе среднегодовой темп роста пассажирооборота и численности пассажиров, перевезенных транспортом общего пользования, будет находиться в пределах 1,0 – 1,6 %, а рост численности пассажиров, перевезенных транспортом индивидуального пользования, – в пределах 6,0 – 8,0 %.

Рост транспортных услуг в среднем в год составляет для грузовых перевозок 4 – 5 %, для пассажирских – 3 – 4 % при ежегодном экономическом росте в среднем более 7 %. При этом рост транспортных услуг распределен неравномерно между различными видами транспорта.

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

В экспорте услуг наибольший удельный вес (60,5%) занимают транспортные услуги.

Республика Беларусь по своему геополитическому положению – транзитное государство. Экспорт транспортных услуг в республике является одним из приоритетных направлений и имеет

важное стратегическое значение для экономики страны.

В республике эксплуатируется более 124 тыс. грузовых автомобильных транспортных средств.

Основная доля грузового подвижного состава республики сосредоточена в организациях:

– системы Минсельхозпрода (35,7 тыс. или 29% от общего количества);

– Минтранса (9,1 тыс. - 7%);

– Белкоопсоюза (6,1 тыс. - 5%);

– Минпрома (5,1 тыс. - 4%);

– Минэнерго (4,5 тыс. - 4%);

– Минстройархитектуры (5,1 тыс. - 4%).

Вместе с тем, анализ технико-экономических показателей свидетельствует, что выработка на одно среднесписочное транспортное средство организаций, подведомственных Минтрансу, выше, чем у организаций подведомственных другим республиканским органам управления и иным организациям. Так по Минтрансу на одно среднесписочное транспортное средство выработка составляет более 211 тыс. ткм., в то время как по Минсвязи этот показатель составил – около 23 тыс. ткм., Белкоопсоюзу – 38 тыс. ткм., Минсельхозпроду 71 тыс. ткм., Минэнерго – 66 тыс. ткм., Белнефтехиму – 132 тыс. ткм.

Данная тенденция обусловлена следующими причинами:

– отсутствием системы квотирования грузовых перевозок в условиях постоянного роста количества перевозчиков и транспортных средств;

– отсутствием транспортно-логистической системы организации грузовых перевозок;

– низкими темпами обновления грузового подвижного состава;

– увеличением количества ведомственного транспорта.

Из эксплуатируемых в республике 124 тысяч грузовых автомобильных транспортных средств:

– 20 тысяч со сроком пребывания в эксплуатации до трех лет включительно;

– 19,5 тысячи - свыше трех лет до 8 лет включительно;

– 8,4 тысячи - свыше 8 лет до 10 лет включительно;

– 11,5 тысячи - свыше 10 лет до 13 лет включительно;

–64 тысячи - свыше 13 лет.

Общим недостатком по всей республике, является то, что структура парка имеет большое количество грузовых автомобилей с бензиновыми двигателями. Основная доля автомобилей с бензиновыми двигателями в республике приходится на организации Минсельхозпрода, Белкоопсоюза и организаций, подчиненных местным Советам депутатов, исполнительным и распорядительным органам, где около 70 % автомобилей имеют срок эксплуатации более 13 лет.

Наиболее целесообразным направлением повышения эффективности работы грузового автомобильного парка является обновление и реструктуризация с увеличением доли автомобилей, использующих дизельное топливо, и на основе применения нового поколения автомобилей, что приведет к значительной экономии нефтемоторного топлива.

Нерациональная структура парка автомобилей предопределяет необходимость закупать большее количество сырой нефти в связи с тем, что при перегонке одной тонны нефти бензина вырабатывается в 2,5 раза меньше, чем дизельного топлива, что совершенно не согласуется с существующей структурой парка. Это положение имеет принципиальное значение для Беларуси, так как нефть в республику импортируется. В связи с этим реструктуризация парка транспортных средств Беларуси в направлении дизелизации и применения газомоторных топлив имеет стратегическое значение.

Из эксплуатируемых в республике 124 тысяч грузовых автомобильных транспортных средств 56,7 тысяч принадлежат организациям государственной формы собственности, 67 тысяч – частной и 700 – иностранной.

Автомобильные грузоперевозки развиваются благодаря небольшим размерам территории страны и отсутствием возможности широкого использования других видов транспорта (таблица 1.2).

Таблица 1.2 — Удельный вес отдельных видов грузоперевозок в общем объеме перевозок, %

Страна	Железнодорожный транспорт	Автомобильный транспорт	Трубопроводный транспорт	Морской транспорт	Внутренний водный транспорт	Воздушный транспорт
Россия	52,3	19	25,4	4,5	1,4	0,1
Болгария	8,6	1,0	0,3	89,2	0,8	0,1
Великобритания	1,9	18,2	1,3	78,0	0,1	0,5
Венгрия	32,8	42,0	18,2	-	6,6	0,2
Германия	18,4	61,2	3,3	-	15,5	1,6
Италия	3,7	22,2	2,3	71,5	0,02	0,2
Китай	I 34,3	I 13,8	1,4	36,9	13,5	0,1
Польша	20,8	19,3	4,5	55,0	0,3	0,1
Румыния	28,3	24,8	2,6	39,3	4,9	0,1
США	33,1	22,9	14,4	18,1	11,1	0,4
Франция	10,0	23,9	4,4	59,6	1,2	0,9
Япония	1,2	15,0	-	83,4	-	0,4
Беларусь	17	77	4	-	1,9	0,1

В Беларуси на автомобильные перевозки приходится 77% перевозимых грузов, в России они занимают лишь 19%, а лидером является железнодорожный транспорт, в Великобритании морские грузоперевозки составляют 78% общего объема грузоперевозок.

В Беларуси, так же как и в мировой практике, имеются две пассажирские транспортные системы – общего и индивидуального пользования.

Пассажирский транспорт общего пользования имеет для

республики исключительно важное социальное и экономическое значение. По пассажирообороту автомобильный транспорт уступает только железнодорожному.

В Беларуси, так же как и в зарубежных странах, пассажирский транспорт общего пользования, решающий социальную задачу по перевозке пассажиров, является убыточным. Так, по внутригородским и пригородным пассажирским перевозкам доля доходов от общих затрат составляет примерно 60-70 %, а 30-40 % возмещаются из государственного бюджета.

Транспорт общего пользования в Беларуси включает автомобильный, городской электрический – троллейбусы, трамваи, метро, а также железнодорожный, воздушный и речной. Всего в 2012 году в Беларуси всеми видами пассажирского транспорта (включая таксомоторный) перевезено 2.446,9 млн человек, что на 0,4% больше, чем в 2011 году, пассажирооборот составил 25.198,7 млн пассажиро-километров и возрос на 6,7%. Пассажирским транспортом перевозилось ежедневно почти 6,7 млн человек, или 70,6% населения страны.

Наибольший удельный вес в общем объеме перевозок пассажиров приходился на автобусный (58,7%) и троллейбусный (21,9%) транспорт. В общем объеме пассажирооборота наибольший удельный вес приходился на автобусный (39,7%) и железнодорожный (35,6%) транспорт.

На начало 2013 года в Беларуси 7,5 тысячи автобусов общего пользования осуществляли перевозки на 5.250 автобусных маршрутах, протяженность которых составила 258 тыс. км. Кроме того, перевозки пассажиров в регулярном сообщении осуществляли 874 автобуса индивидуальных предпринимателей.

Автобусами в 2012 году перевезено 1.435,8 млн человек, что на 0,6% меньше уровня 2011 года. В общем объеме перевозок пассажиров автобусами в регулярном сообщении доля городских перевозок составила 93,3%, пригородных - 5,9%, междугородных - 0,7%, международных - 0,1%.

Перевозки пассажиров автобусами в городском сообщении занимали ведущее место (58,3% объема перевозок пассажиров и 54,4% пассажирооборота всех видов городского транспорта), то есть автобусами осуществлялась каждая вторая перевозка.

Перевозки пассажиров городским электрическим транспортом

(троллейбусами, трамваями и метро) осуществляются в девяти наиболее крупных городах республики. Ежедневно этим видом транспорта перевозится около 3,78 млн. чел. или 56 % от всего городского населения республики. Перевозки пассажиров автомобилями-такси в Республике Беларусь осуществляют 7235 субъекта хозяйствования различной формы собственности. На начало 2013 года в Беларуси насчитывалось 1.741 троллейбус, 273 трамвая и 337 вагонов метрополитена. Протяженность троллейбусных линий в однопутном исчислении составила 1.129,7 км, трамвайный путей - 187,3 км.

Трамваями в 2012 году перевезено 89,2 млн человек (на 4,6% больше уровня 2011 года), или 4,1% от общего объема городских перевозок, троллейбусами - 536 млн. человек.

В 2012 году в общем объеме перевозок пассажиров железнодорожным транспортом доля перевозок пассажиров в региональном сообщении (региональные линии) экономкласса составила 78,5%, в международном сообщении - 7,7%, городском (городские линии) - 1,6%.

В 2012 году Минским метрополитеном было перевезено 281,4 млн человек, что на 5% больше показателя 2011 года. Ежедневно услугами метро пользовались около 770 тыс. пассажиров.

Протяженность путей метро сейчас составляет 96,8 км. В связи с открытием трех новых станций она увеличилась на 10,7 км.

В международном сообщении ежегодно возрастает роль воздушного транспорта. В 2012 году по сравнению с 2011 годом этим видом транспорта перевезено пассажиров на 23,7% больше, пассажирооборот возрос на 23,9%. Удельный вес объема перевозок пассажиров воздушным транспортом в общем объеме международных перевозок пассажиров всеми видами транспорта составил 12,9%, пассажирооборот - 44,2%.

Пассажирский транспорт общего пользования для республики имеет исключительно важное социальное значение. Важную роль в жизнеобеспечении экономики республики играет железная дорога. На ее долю в настоящее время приходится около 60% пассажирооборота. Зона ее обслуживания граничит с Октябрьской и Московской железными дорогами России, с Юго - Западной и Львовской дорогами Украины, с железными дорогами Литвы, Латвии и Польши.

Автобусами во внутривеспубликанском сообщении ежегодно перевозится до 1,5 млрд. чел. или 73,7 % от общего объема рынка транспортных услуг по внутривеспубликанским перевозкам пассажиров.

В настоящее время открыто и функционирует свыше 100 международных регулярных автобусных маршрутов в Германию, Польшу, Чехию, Венгрию, страны СНГ и Балтии.

В республике эксплуатируется около 24 тыс. автобусов. Основная доля автобусов республики сосредоточена в организациях:

- системы Минтранса (6707 - или 29% от общего количества);
- Минсельхозпрода (3146 - 14%);
- Минэнерго (791 - 3%);
- Белнефтехима (697 - 3%);
- Минстройархитектуры (660 - 3%).

Внутривеспубликанские перевозки пассажиров автобусами осуществляются в основном автотранспортными организациями, подведомственными Минтрансу, и предприятием ГП "Минсктранс", подведомственным Минскому горисполкому. На их долю приходится 90,3 % от общего объема перевозок пассажиров и 88,1 % от общего объема пассажирооборота.

В настоящее время существующая маршрутная сеть Республики Беларусь и имеющийся подвижной состав полностью обеспечивают выполнение требований государственных социальных стандартов по обслуживанию населения в области транспорта. При этом в течение последних десяти лет около 90% пассажиров перевозится автобусами, принадлежащими автотранспортным организациям государственной формы собственности. Такая пропорциональность и стабильность в разделении рынка перевозок пассажиров автобусами связана с особенностями действующей в Республике Беларусь, системы финансирования социально-значимых перевозок.

Маршрутная сеть пассажирского автотранспорта Республики Беларусь сформирована с учетом множества факторов, основными из которых являются:

- необходимость максимального удовлетворения потребности населения в перевозках;
- построение маршрутной сети, обеспечивающей относительно равномерную загрузку основных магистралей города автобусами и

маршрутными такси;

–обеспечение безопасности движения.

Общее количество маршрутов в сети составляет около 4250, а количество автотранспортных средств, ежедневно задействованных в перевозках, достигает 1800 единиц (рисунок 1.2).

Указанная схема показывает, что маршрутная сеть является достаточной для выполнения своих функций перед гражданами страны. Однако следует отметить, что количество маршрутов в республике, в общей картине, не одинаково по всем областям (рисунок 1.3). Некоторые различия по структуре перевозок обусловлены географическим расположением территории, а так же количеством городов-спутников и наличием в городах централизованных промышленных узлов и компактностью жилых микрорайонов.

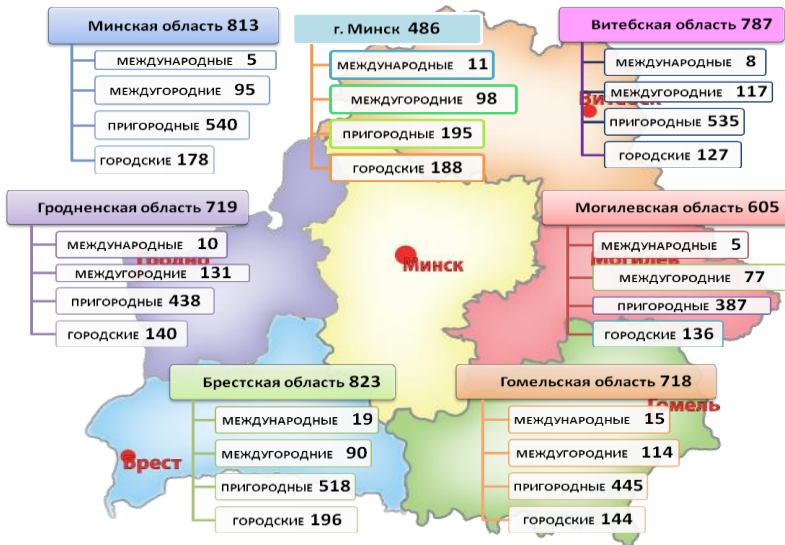


Рисунок 1.2 – Маршрутная сеть Республики Беларусь организаций Минтранса

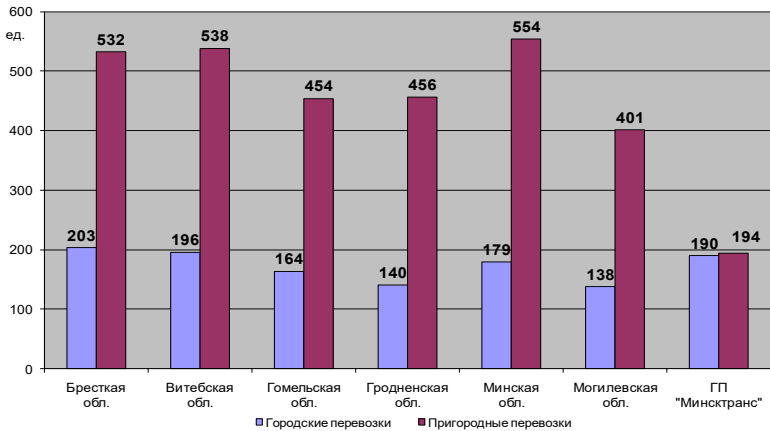


Рисунок 1.3 – Количество маршрутов

Подобная ситуация складывается и по количеству рейсов по регионам республики (рисунок 1.4).

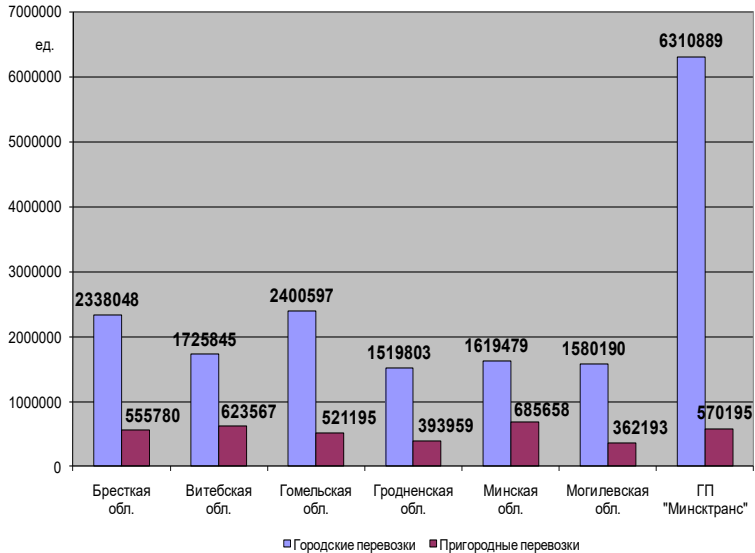


Рисунок 1.4 – Количество рейсов

Однако, анализ приведенных данных позволяет сделать вывод, что:

- разветленность городской маршрутной сети Республики Беларусь еще не в полной мере соответствует общеевропейским рекомендациям в области предоставления гражданам удобств при осуществлении пассажирских перевозок, в частности права наиболее удобного, с точки зрения экономики пассажира, маршрута;

- наилучший показатель в городских перевозках имеет Минская область, в то же время, Могилевская область имеет наихудший показатель по разветленности сети в городах области.

1.1.6. Анализ структуры автобусного парка республики по форме собственности

Анализ структуры парка автобусов, используемых на городских перевозках (рисунок 1.5) показал, что всего на городских перевозках пассажиров задействовано 6598 автобусов, из них 56,1% государственной формы собственности. Наибольшая доля автобусов организаций государственной формы собственности приходится на Минскую область - 72,6% и Витебскую область - 66,5 %, а наименьшая - на Могилевскую (30,1%) и Брестскую (48,6%) области.

Соответственно пропорционально изменяется и доля автобусов организаций частных перевозчиков в этих областях.

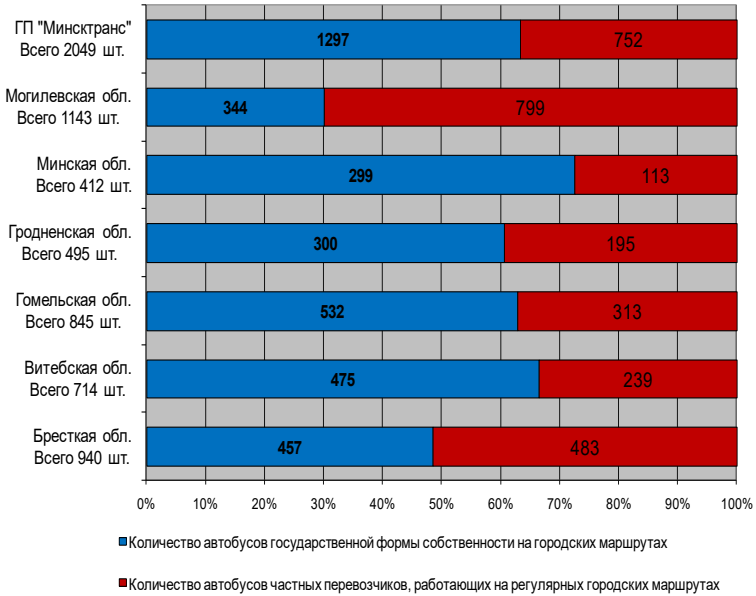


Рисунок 1.5 – Количество автобусов на городских маршрутах

Структура парка автобусов, используемых на пригородных перевозках показал (рисунок 1.5), что на этих перевозках задействовано 2723 автобусов, из них: 83,0% государственной формы собственности.

Наибольшая доля автобусов организаций государственной формы собственности приходится (рисунок 1.6) на Минскую (92,2%), Витебскую (93,1%), а наименьшая - на Гомельскую область (72,3%). Соответственно пропорционально изменяется и доля автобусов организаций частных перевозчиков по этим областям.

Анализ парка автобусов республики свидетельствует, что доминантными при осуществлении городских и особенно пригородных перевозок пассажиров являются предприятия, акции которых находятся в ведении государства.

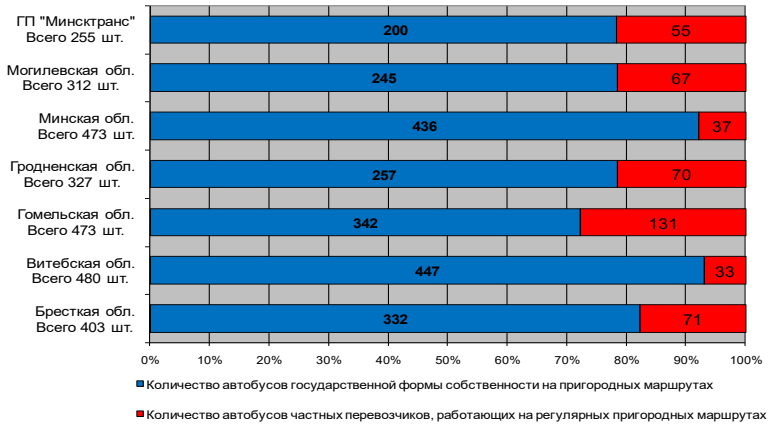


Рисунок 1.6 – Количество автобусов на пригородных маршрутах

1.1.7. Анализ транспортной работы

Одним из важнейших показателей эффективности работы автотранспортных предприятий является объем перевезенных пассажиров (пасс. км) на 1 км пробега (рисунок 1.7).

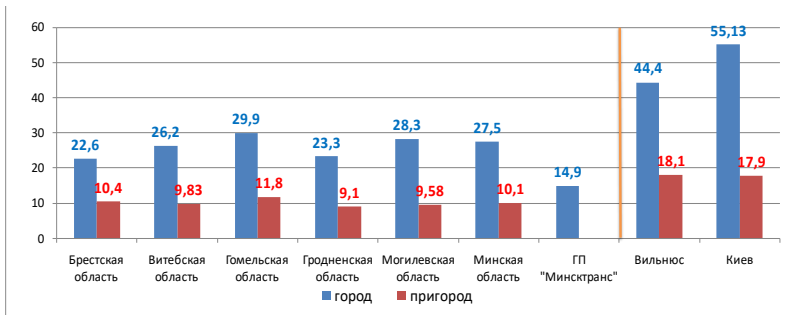


Рисунок 1.7 – Объем перевезенных пассажиров на 1 км общего пробега

Анализ приведенных данных позволяет сделать следующие выводы:

- в отличии от европейских государств, общая эффективность

пассажиरोоборота по всем областям республики недостаточно высокая, что говорит об отсутствии принципов рационализации маршрутов по дням недели, времени суток и пассажироместимости транспортных средств, особенно на маршрутах, связанных с выполнением социальных стандартов;

- подвижной состав по вместимости для каждой группы городов и населенных пунктов, должен быть подобран так, чтобы он соответствовал характеру распределения перевозок по маршрутам и не дублировал смежные виды транспорта, а также не создавал «пресыщение» автобусных рейсов по однотипным, или близким к ним, маршрутам. Например, маршрут Минск-Молодечно: количество ж.д. маршрутов – 23 в сутки, количество автобусных маршрутов – 13, при этом они практически совпадают с маршрутом ж.д. транспорта.

В девяти крупных городах республики около 4 млн. человек, или 56 процентов всего городского населения, перевозится городским наземным электротранспортом: перевозки пассажиров осуществляются 336 трамваями в городах Минске, Витебске, Мозыре, Новополоцке и 1772 троллейбусами в городах Минске, Бресте, Витебске, Гродно, Гомеле, Могилёве, Бобруйске.

Городскому электрическому транспорту в республике уделяется особое внимание. Расширение сферы использования этого вида транспорта позволит значительно улучшить экологическое состояние в 17 самых крупных городах, где проживает более 5 млн жителей и свыше 70% городского населения республики, а также уменьшить финансовую нагрузку на местные бюджеты за счет более низкой себестоимости перевозки пассажиров по сравнению с автобусами.

Метрополитен, функционирующий в Минске, подчинен Мингорисполкому. Подвижной состав метрополитена включает 199 вагонов российского производства со средним сроком эксплуатации более 15 лет.

Развитие пассажирского транспорта в Беларуси осуществляется путем создания прогрессивных конструкций и освоения производства отечественных автобусов. Минский автомобильный завод, опытный завод «Неман» (г. Лида), опытно-экспериментальный завод (г. Дзержинск) и акционерное общество «Амкодор» (г. Минск) на принципах свободной конкуренции

освоили производство и выпускают новые модели автобусов малой, средней, большой и особо большой вместимости для перевозок пассажиров в городском, пригородном и междугородном сообщении. Основными направлениями повышения эффективности работы транспортной системы являются: интеграция хозяйства, кооперирование отраслей транспортного комплекса с другими отраслями; ориентация на конечный результат, на потребителя; реформирование организационной структуры и системы управления на предприятиях транспортного комплекса; повышение качества обслуживания населения.

В ближайшей перспективе среднегодовой темп роста пассажирооборота и численности пассажиров, перевезенных транспортом общего пользования, будет находиться в пределах 1,0-1,6 %, а рост численности пассажиров, перевезенных транспортом индивидуального пользования, – в пределах 6,0-8,0 %.

Рост транспортных услуг в среднем в год составляет для грузовых перевозок 4-5 %, для пассажирских – 3-4 % при ежегодном экономическом росте в среднем более 7 %. При этом рост транспортных услуг распределен неравномерно между различными видами транспорта.

Как показывает мировой опыт, важнейшим фактором экономического роста является формирование логистической системы, охватывающей различные сферы деятельности в стране. В индустриально развитых странах логистика давно поставлена на службу повышения эффективности управления движением материальных потоков. В современной рыночной среде процесс совершенствования логистического управления товародвижением приводит к усилению интеграции организаций, участвующих в перемещении товаров. Возникает необходимость регулирования всей системы движения товаров.

Эволюция логистических систем за рубежом доказывает, что они становятся одним из важнейших стратегических инструментов в конкурентной борьбе не только для отдельных организаций, но и страны в целом. В Республике Беларусь сложилась несколько иная ситуация. В силу объективных причин исторического, политического, экономического характера имеет место определенное технологическое отставание в области логистики.

Это происходит из-за специфичности развития самих

логистических систем, обусловленных целым рядом причин:

–необходимы достаточно прочные связи между производителями, поставщиками и потребителями, которые должны быть объединены в одну систему;

–создание логистических систем требует капитальных вложений;

–темпы развития производственной, технической и технологической базы в разных отраслях экономики в последние годы высоки и требуют постоянного внедрения новых продуктов, что требует значительных единовременных затрат;

–постоянное совершенствование технологий предполагает интенсивную подготовку кадров по специальности "логистика".

Для преодоления указанного отставания возникла необходимость в разработке программы развития логистической системы страны, в которой наибольшее внимание будет уделено управленческому, экономическому и финансовому аспектам. Немаловажным аспектом развития логистической системы является размещение элементов логистической цепи, то есть построение территориальной структуры, наполненной соответствующими объектами и коммуникациями.

В этих целях разработана Программа развития транспортно-логистических центров в Республике Беларусь на период до 2015 года.

В Программе определены цели, задачи и пути развития логистической системы республики на период до 2015 года, представлена классификация логистических центров, разработаны основные подходы к созданию логистических центров (транспортно-логистических, оптовой торговли потребительскими товарами, оптовой торговли продукцией производственно-технического назначения, многофункциональных торгово-логистических комплексов (центров) за рубежом), даны схемы размещения объектов логистической системы, предложен механизм создания льготного режима для потенциальных инвесторов и система критериев их выбора, разработаны методические подходы к управлению логистической системой Республики Беларусь, обозначены подходы к информационному обеспечению управления и функционирования логистической системы страны и др.

Предполагается, что реализация Программы будет осуществляться за счет средств инновационных фондов

республиканских органов государственного управления и иных государственных организаций, подчиненных Правительству Республики Беларусь, собственных средств организаций, средств инвесторов, включая иностранных, республиканского бюджета в пределах средств, выделяемых на содержание высших учебных заведений.

Целями Программы являются:

- разработка основных направлений развития логистической системы Республики Беларусь;
- создание организационной схемы размещения логистических центров в стране и за рубежом;
- формирование благоприятных условий для привлечения инвестиций в создание объектов и инфраструктуры логистической системы.

Несоответствие развития инфраструктуры в транспорте влечет за собой потери в других отраслях экономики. Это проявляется, прежде всего, в:

- росте расходов производственных капиталовложений, реализованных в условиях недостаточного финансирования инфраструктурных устройств;
- различного рода нарушениях в процессе производства, что оказывает негативное воздействие на объем производства, его производительность, ритмичность, расходы (например, в результате ограничений в поставках возникают нарушения в кооперации, производственные простои и др.);
- потерях в различных отраслях экономики;
- ухудшении условий для полноценной жизнедеятельности.

Таким образом, неучет принципа успешного и гармоничного развития инфраструктуры транспорта ведет, с одной стороны к возникновению множества экономических потерь, с другой стороны усложняет, а иногда и блокирует оптимальное развитие инфраструктуры в данных условиях.

1.1.8. Принципы осуществления транспортной деятельности в Республике Беларусь

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.

Устойчивая и эффективная работа транспорта позволяет другим отраслям экономики снизить стоимость товаров и услуг, что стимулирует рост производства и потребления, а также способствует расширению международных связей, интеграции национальной экономики в мировую экономическую систему.

Повышение эффективности транспортной системы происходит как за счет слаженной работы всех видов транспорта, так и на основе доступности, надежности и мобильности каждого из них. При этом все средства сообщения рассматриваются как составные части единой транспортной системы, учитывающей сильные стороны каждого вида транспорта, а также местные условия его работы. Важность такого замечания очевидна, поскольку транспортные сети проектировались исходя преимущественно из ведомственных интересов, т.е. упор делался на развитие отдельных видов транспорта, а не на взаимодействие и взаимосвязь между ними, тем более на необходимость их интеграции в единую транспортную систему.

С развитием прогресса автомобильный транспорт играет все большую роль в нашей жизни. С каждым годом в Беларуси увеличивается количество личных автомобилей, однако общественный транспорт по-прежнему занимает ведущее место в перевозке пассажиров. Но, к сожалению, уровень развития пассажирского транспорта отстает от потребностей населения. Особенно остро транспортные проблемы проявляются в больших, крупных и крупнейших городах, в которых нередко затраты времени пассажиров на проезд превышают предельно допустимые нормы в 1,5 - 2 раза. Городской пассажирский транспорт как одна из социально значимых отраслей городского хозяйства играет достаточно большую роль в обеспечении качества жизни городского населения. От эффективности функционирования пассажирского транспортного комплекса во многом зависит сохранение

социальной, экономической и политической стабильности жизни города. В настоящее время транспортные системы городов требуют внимания, поэтому оценка социальной и экономической эффективности работы городского транспортного комплекса, а также оценка причин, оказывающих негативное влияние на систему в целом и отдельные ее элементы, приобретает особое значение.

Во все времена основной задачей автобусного транспорта было обеспечение потребностей населения во внутригородских и пригородных перевозках. При выполнении этой важнейшей функции необходимо соблюдать ряд условий:

1. Затраты времени пассажирами на осуществление поездки должны быть минимальными.

2. Движение автобусов по маршрутам должно быть регулярным, то есть должно неукоснительно соблюдаться расписание движения. Это создает условия гарантированной поездки населения во времени, что увеличивает спрос населения на услуги автобусного транспорта. Кроме того, регулярное движение способствует сокращению времени на передвижение, равномерному наполнению автобусов, обеспечению комфортабельности поездок пассажиров и, наконец, увеличению сбора проездной платы.

3. Должен соблюдаться принцип беспересадочности поездки, который означает составление такой оптимальной сети автобусных маршрутов, при которой число пересадок на пути совершения поездки сокращается до минимума. Это создает лучшие условия сообщения и значительно снижает время на выполнение поездки пассажиром.

4. Перевозки должны отвечать требованию комфортабельности поездки для пассажира. Удовлетворение этого требования часто идет в разрез с требованием снижения себестоимости перевозок и повышение производительности работы автобусов. Однако не следует забывать, что автобусные перевозки подчинены именно пассажирам, и поэтому данный принцип будет приоритетным в такой ситуации. Одним из важнейших показателей, влияющих на комфортабельность поездки пассажира, является степень использования вместимости автобусов. Снижение этой величины благоприятно сказывается на комфортабельности, однако требует увеличения количества автобусов.

Все выше перечисленные требования к автобусным перевозкам

подчинены интересам пассажиров, и они не делают скидки на сложное экономическое положение автотранспортных предприятий, обеспечивающих удовлетворение этих требований. Поэтому предприятия автобусного транспорта должны сами искать пути повышения эффективности своей работы.

Как известно, Республика Беларусь в силу своего выгодного геополитического положения является важной транзитной страной для большинства стран СНГ и особенно для РФ.

Имея относительно небольшую площадь, а также протяженность территории с севера на юг и с запада на восток РБ вынуждена развивать не только транзитные, но и внутренние перевозки автомобильным транспортом, так как автомобильный транспорт имеет по сравнению с железнодорожным ряд достоинств при доставке грузов на небольшие расстояния. Наиболее значительными преимуществами автотранспорта являются большая скорость доставки грузов, возможность доставки по варианту "от дверей до дверей", высокая сохранность перевозимых грузов, а также относительно низкая себестоимость перевозки.

Значительная часть грузовых автомобилей находится в распоряжении ведомственных перевозчиков. Как правило, этот подвижной состав используется менее производительнее, чем транспорт общего пользования.

В последние годы отмечен значительный прирост международных двусторонних и транзитных автомобильных перевозок через территорию Республики Беларусь.

Наибольшие объемы приходятся на перевозки с государствами (без РФ): Турция - 414 тыс. т (9,2 %), Венгрия - 41 тыс. т. (15,8 %), Германия - 715 тыс. т (35,3 %), Литва - 453 тыс. т. (23,5 %), Польша - 385 тыс. т. (33,3 %), Казахстан - 216 тыс. т. (18 %) и Украина - 209 тыс. т. (11,8 %). Через территорию Республики Беларусь ежегодно проходит транзитом более 400 тыс. грузовых автомобилей иностранных государств, совершается более 160 тыс. поездок в двустороннем сообщении.

Экспорт транспортных услуг в республике является одним из приоритетных направлений и имеет важное стратегическое значение для экономики страны. Транспорт, обслуживая практически все виды международных экономических отношений, является важнейшим источником валютных поступлений в

республике, выступая на международном рынке как экспортер транспортных услуг.

В общем объеме экспорта услуг 63,5% составляет экспорт транспортных услуг, в том числе железнодорожный транспорт - 20,5%, автомобильный транспорт - 12,0% и воздушный транспорт - 1,9%.

Автомобильный транспорт является единственным в мире видом транспорта, способным обеспечивать доставку грузов в прямом сообщении «от двери до двери» - дополнительных погрузочно-разгрузочных операций. Эта его специфическая особенность дополняется еще одним важным фактором - способностью обеспечивать быструю и сохранную доставку грузов в пункты назначения.

Последний фактор реализуется тем лучше, чем четче будет организовано выполнение всех работ по подготовке и обеспечению перевозочного процесса.

Современные тенденции экономического развития и глобализация экономики обуславливают необходимость использования новых подходов в развитии транспортных магистралей в качественно новые и более сложные образования - логистические цепи поставок товаров. Логистика становится одним из качественных элементов реализации транзитного потенциала.

Автомобильные дороги. Инфраструктура автомобильных дорог Республики Беларусь включает в себя автодороги общего пользования с твердым покрытием протяженностью 50,8 тыс. км, в том числе 35,6 тыс. км с усовершенствованным покрытием. С твердым покрытием плотность автодорожной сети Республики Беларусь в среднем составляет 245 км на 1000 кв. км и составляет 4.93 км на каждую тысячу жителей. Эти характеристики указывают на довольно хорошее развитие сети автодорог и возможность ее интеграции в Европейскую систему автомобильных дорог с наименьшими затратами. Сравнительная характеристика дорог Республики Беларусь и соседних государств представлена в таблице 1.3

Таблица 1.3 – Белорусские дороги в Европе

Страна	Протяженность сети автомобильных дорог общего пользования. тыс. км	Плотность автомобильных дорог (км/км кв. тер.)	Наличие сети автомобильных дорог на 1000 жителей (км/1000 чел.)
Великобритания	366,5	1,58	6,4
Германия	395,0	1,11	4,99
Франция	387,0	0,70	6,86
Италия	165,0	0,55	2,81
Литва	21,164	0,35	6,3
Беларусь	74,385	0,39	4,93
Украина	172,3	0,29	3,5
Россия	573,5	0,09	5,1
Казахстан	158,6	0,06	9,76

Дорожная подотрасль предоставляет хозяйствующим субъектам, обеспечивающим работу автомобильного транспорта, определенные услуги, заключающиеся в создании и эксплуатации автомобильных дорог. При этом данные услуги могут носить как некоммерческий (общегосударственный) так и коммерческий характер.

Некоммерческий характер рассматриваемой услуги обеспечивается значительным общегосударственным эффектом, составными элементами которого являются:

- внутритранспортный экономический эффект – снижение единовременных и текущих затрат, снижение стоимости транспортных средств, увеличение их производительности и др.;

- внетранспортный экономический эффект – сокращение потерь и затрат у потребителей в результате ускорения доставки грузов, сокращения цикла производства и др.;

- социальный эффект – реализация потребностей граждан в перемещении и др.;

- политический эффект – укрепление целостности государства, оборонное значение автомобильного транспорта и др.

При значительном общегосударственном эффекте «услуги» дороги не могут являться товаром. Коммерческий характер услуг дороги может проявляться лишь при достижении определенного

уровня развития дорожной сети, так как лишь в этом случае «услуги» дороги обеспечивают только внутритранспортный экономический эффект. В данном случае «услуги» дороги являются товаром, стоимость которого определяется спросом. Так, например, в развитых странах платные дороги строятся как альтернатива бесплатным (государственным).

В настоящее время в Республике Беларусь уровень развития дорожной сети, при котором предоставление дорог может обеспечивать только коммерческую функцию, не достигнуто. Так, в Беларуси плотность автомобильных дорог на 1 кв. км территории составляет 0,39 км, а в развитых странах данный показатель колеблется от 0,7 до 1,58 км. Поэтому при внутривнутриреспубликанских перевозках грузов и пассажиров автомобильными транспортом издержки дорожной отрасли частично компенсируются пользователями автомобильным дорогам в форме различных косвенных налогов, а частично - из республиканского бюджета.

Географическое положение Республики Беларусь в центре Европы предопределяет ее транспортную политику. Не имея прямого выхода к морю, являясь внутриконтинентальным государством, республика призвана играть роль транзитного коридора. Самые короткие дороги, соединяющие страны Западной Европы со странами СНГ, а также Южную и Центральную Европу с Северо-Западными регионами России и странами Скандинавии проходят через территорию республики.

Транзитное геополитическое положение Республики Беларусь признано Европейским Союзом, которое, определяя существующие и будущие грузопотоки, выделило на территории страны два (названных Критскими) транзитных коридора - II и IX.

В направлении Запад-Восток республику пересекает Критский коридор II: Берлин (Германия) - Варшава (Польша) - Минск (Белоруссия) - Москва (Россия) - Нижний Новгород (Россия), соединяющий Западную Европу, Польшу, Беларусь и Россию. Европейским Союзом определен высший приоритет для данного транспортного коридора в связи с важным значением перемещающихся по нему торговых потоков между Западом и Востоком.

На территории республики участником коридора является автомобильная дорога М1/Е30 Брест - Минск - Орша - граница

Российской Федерации, протяженностью 606 км и двухпутная электрифицированная железнодорожная линия Брест - Минск - Орша - граница Российской Федерации протяженностью 615 км.

В направлении Север - Юг республику пересекает IX Критский коридор, соединяющий города Хельсинки (Финляндия) - Ст-Петербург (Россия) - Москва/Псков (Россия) - Киев (Украина) - Любашевка (Украина) - Кишинев (Молдавия) - Бухарест (Румыния) - Пловдив (Болгария). Автомобильная дорога М8 граница Российской Федерации - Витебск - Гомель - граница Украины является участком IX Критского коридора и имеет протяженность по территории республики 456 км.

Важную роль играет и ответвление коридора 1ХВ Киев - Минск - Вильнюс - Каунас - Клайпеда, в которое входят автомобильные дороги М5 Минск - Гомель, М6 Минск - Гродно и Р28 Першай - Ошмяны - граница Литовской республики (на Вильнюс), протяженностью 468 км. Ответвление 1ХВ обеспечивает выход грузовладельцев из областей Восточной Украины и Центральной России к специализированным морским портам Клайпеды, Вентспилса и Калининграда.

К числу наиболее благоустроенных и имеющих важное международное значение для экономики Республики Беларусь относятся автомобильные дороги: граница Российской Федерации - Брест, Гомель, Жлобин - Минск - граница Литвы, Гомель - Могилев - Витебск - граница Российской Федерации. Для них характерно интенсивное автомобильное движение от 7 до 10 тыс. автотранспортных средств в сутки. Особенно важное значение имеют автомобильные дороги в районах республики, где отсутствует сеть железнодорожных линий. Таких районов в Республике Беларусь более 20, причем наибольшее их количество в центральных областях Беларуси - Минской и Могилевской. Однако, из-за уменьшения средств, выделяемых для финансирования содержания и строительства дорог сокращена протяженность капитально ремонтируемых магистралей и как результат, в настоящее время эксплуатируется около 45% дорог с истекшим сроком службы.

Главной целью государственной транспортной политики является формирование высокоэффективной национальной транспортной системы, призванной обеспечить удовлетворение спроса на переписки грузов и пассажиров, повышение их

безопасности и качества, создание условий для финансового оздоровления предприятий транспорта за счет инвестиционной активности, повышение конкурентоспособности отечественных перевозчиков на внутреннем и внешнем рынке транспортных работ и услуг.

Национальное транспортное законодательство должно отвечать требованиям норм международного права и разрабатываться с учетом международно-правовых стандартов, унификации транспортного законодательства Республики Беларусь, Российской Федерации и Казахстана в рамках Таможенного Союза этих государств.

Принятие и последовательная реализация основных положений данной Концепции позволят сформировать транспортное законодательство Республики Беларусь, для того, чтобы правовыми нормами были отрегулированы все отношения транспортной деятельности, решены вопросы собственности и укреплены системные связи транспортного законодательства.

Транспортное законодательство Республики Беларусь должно представлять целостную систему, включающую уровень законов общетранспортных и отраслевых, подзаконных нормативных актов по видам транспорта, и иметь хорошие предпосылки для его консолидации и дальнейшего качественного совершенствования. Системный подход ко всем нормативным правовым актам, регулирующим транспортную деятельность, будет способствовать формированию относительно самостоятельной ветви транспортного законодательства и совершенствованию правоприменительной практики на транспорте. В конечном итоге формирование и систематизация транспортного законодательства позволит устойчиво функционировать и эффективно развиваться транспортной системе Республики Беларусь.

1.1.9. Приоритетные направления развития транспорта

Транспортная политика государства направлена на дальнейшее формирование конкурентоспособной транспортной системы, на развитие коммуникационных услуг и соответствующей инфраструктуры за счет интеграции транспорта Беларуси в

международную транспортную систему, технического перевооружения и внедрения современных информационных технологий, а также повышения безопасности и качества перевозок.

Приоритетными направлениями развития транспорта являются:

– создание совместно с Российской Федерацией единого транспортного пространства и общего рынка транспортных услуг в рамках СНГ, ЕврАзЭС и Союзного государства;

– интеграция транспортного комплекса в международную транспортную систему, формирование на территории Беларуси конкурентоспособных международных коридоров с максимальным использованием географического положения и транзитных возможностей республики;

– создание условий для наращивания объемов транзитных перевозок;

– создание условий для повышения мобильности населения;

– реконструкция и модернизация транспортных коридоров, проходящих по территории республики;

– обновление и восстановление транспортных средств, укрепление ремонтной базы подвижного состава, повышение качества услуг по ремонту и техническому обслуживанию автомобилей;

– совершенствование системы информационного обеспечения рынка транспортных услуг;

– повышение доступности транспортных услуг для населения и качества обслуживания;

– оптимизация маршрутной сети в сельской местности;

– обеспечение темпов роста услуг автомобильного, трамвайного, троллейбусного и другого вида транспорта с учетом повышения жизненного уровня населения;

– развитие транспортно-экспедиционного обслуживания, создание транспортно-логистических центров;

– повышение уровня безопасности и устойчивости транспортной системы.

1.2. Предприятие как форма социально-экономических систем

1.2.1. Сущность и классификация предприятий

Предприятие — главный субъект в системе народного хозяйства.

Современная рыночная экономика состоит из большого числа разнообразных производственных, финансовых, коммерческих структур, носящих обобщенное наименование «организации», взаимодействующих в рамках правового законодательства. Основными субъектами хозяйственной деятельности в рыночной экономике являются предприятия, государственные учреждения и домашние хозяйства. Взаимодействуя между собой, эти субъекты хозяйствования совершают непрерывный кругооборот ресурсов, товаров и доходов. В этом взаимодействии главная роль принадлежит предприятиям, поскольку именно предприятия выпускают продукцию, выполняют работы и услуги.

Предприятие — самостоятельный хозяйствующий субъект, производящий продукцию, выполняющий работы и оказывающий услуги другим субъектам в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли. Предприятие отвечает определенным признакам, установленным законодательством страны. К числу этих признаков относятся: наличие своего имущества, право найма и увольнения работников, наличие законченной системы отчетности с подготовкой бухгалтерского баланса, право от своего имени быть истцом и ответчиком в суде и арбитраже, самостоятельный расчетный и иные счета в банке.

Самостоятельность предприятия определяется понятием «юридическое лицо». Дословно это положение трактуется в ст. 44 Гражданского Кодекса Республики Беларусь (ГК РБ) в следующей редакции: «Юридическим лицом признается организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество, несет самостоятельную ответственность по своим обязательствам, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, исполнять обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Юридическое лицо должно иметь самостоятельный баланс или смету».

Одним из признаков, отличающих предприятие от других

юридических лиц, является то, что на предприятии осуществляется производственный процесс, результатом которого является продукция (работа, услуга). Отсутствие в организации производственного процесса не позволяет именовать ее предприятием. Это может быть торговая организация, учреждение образования, финансовая организация (банк) и т. п.

Оно создается для производства и реализации продукции (товара), выполнения работ, оказания услуг в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли, обладает правами юридического лица независимо от форм собственности на средства производства и другое имущество, действует на принципах хозяйственного расчета и не имеет в своем составе других юридических лиц. Предприятие (фирма) самостоятельно осуществляет свою деятельность, распоряжается выпускаемой продукцией, полученной прибылью, оставшейся в его распоряжении после уплаты налогов и других обязательных платежей. Его главная задача – удовлетворение общественных потребностей в продукции (работах, услугах) и реализация на основе полученной прибыли экономических и социальных интересов трудового коллектива и собственника имущества.

Цель деятельности предприятия – максимизация дохода (прибыли) является его долгосрочной целью, во имя которой оно может в некоторых случаях краткосрочно стремиться к росту объема производства (выполняемых услуг), придерживаясь какой-либо рыночной тактики, или даже временно сокращать производство, например, для реализации программы реконструкции и т. п. Предприятие считается созданным и приобретает права юридического лица со дня его государственной регистрации. Для регистрации учредитель представляет решение о создании предприятия или договор учредителей, устав предприятия и другие необходимые документы. С согласия собственника или уполномоченного им органа предприятие может создавать дочерние хозяйствующие субъекты с правами юридического лица путем передачи им части своего имущества во владение, пользование и распоряжение, а также организовывать филиалы, представительства, отделения и другие обособленные подразделения с правом открытия счетов в банке. Учредителями (основателями, создателями) предприятия могут быть государство в лице соответствующего органа,

трудоу коллектив, физические и юридические лица, в т. ч. и иностранные. В соответствии с формами собственности могут создаваться и действовать предприятия, находящиеся в частной, государственной, коллективной или смешанной собственности, а также собственности общественных организаций.

Все множество юридических лиц, предусмотренных ГК РФ, можно классифицировать по ряду признаков. В зависимости от основной цели деятельности предусматривается разделение всех юридических лиц на *коммерческие и некоммерческие* организации (рисунок 1.8).

Промышленное предприятие является коммерческой организацией, т. е. организацией, нацеленной на получение прибыли через удовлетворение общественных потребностей. Этим предприятие существенным образом отличается от некоммерческих организаций, цель деятельности которых — удовлетворение социальных, духовных, материальных потребностей своих членов.

Некоммерческие организации преследуют иные цели: политические, социальные, благотворительные и т. д. Они могут создаваться в форме потребительских кооперативов, общественных и религиозных организаций, финансируемых собственником учреждений, благотворительных и иных фондов, а также в других формах, предусмотренных законодательством. Некоммерческие организации не имеют права распределять образующуюся прибыль между участниками. Они могут осуществлять предпринимательскую деятельность лишь постольку, поскольку она необходима для их уставных целей, ради которых они созданы. Некоммерческие предприятия отличаются от коммерческих тем, что извлечение прибыли у первых не является основной целью, и они не распределяют её между участниками.

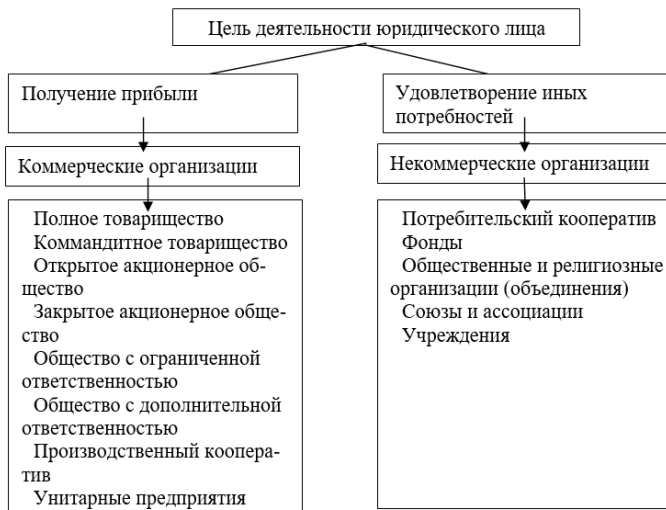


Рисунок 1.8 - Классификация юридических лиц по признаку цели деятельности

1.2.2. Организационно-правовые формы юридических лиц

ГК РФ определяет возможные организационно-правовые формы коммерческих юридических лиц: хозяйственные товарищества (полные и командитные), хозяйственные общества (акционерные в форме открытого и закрытого, с ограниченной ответственностью, с дополнительной ответственностью), производственные кооперативы, унитарные предприятия и др. Кроме того, предприятия как юридические лица можно классифицировать по признаку владения или принадлежности уставного капитала на отечественные, иностранные и совместные предприятия, а в зависимости от численности занятых выделяют малые предприятия.

Предприятия предпринимательского сектора экономики для целей анализа группируются по ряду признаков. Наиболее распространенными являются классификации по формам собственности, размерам, характеру деятельности, отраслевой принадлежности, доминирующему фактору производства, правовому статусу.

По формам собственности предприятия подразделяются на государственные и частные. Если в уставном капитале субъекта хозяйствования есть доля государственной и частной собственности, то такое предприятие относится к смешанной форме собственности.

– **Частные**, которые могут существовать либо как полностью самостоятельные, независимые фирмы, либо в виде объединений и их составных частей. К частным относятся и те фирмы, на которых у государства есть доля капитала.

– **Государственные** - капитал и управление полностью принадлежат государству или государство обладает большей частью капитала и (или) играет решающую роль в управлении.

По размерам предприятия подразделяются на малые, средние и крупные, исходя из двух основных параметров - численности занятых и объема производства (продаж).

Классификация по характеру деятельности (производственная и непроизводственная) предполагает деление предприятий на производящие материальные блага и услуги. Данная классификация близка к классификации предприятий по отраслевой принадлежности, которая подразделяет их на промышленные, сельскохозяйственные, торговые, транспортные, банковские, страховые и пр.

Классификация по признаку доминирующего фактора производства предусматривает трудоемкие, капиталоемкие, материалоемкие, наукоемкие предприятия.

По правовому статусу (организационно-правовым формам) в РБ различают хозяйственные товарищества и общества; производственные кооперативы; государственные унитарные предприятия; индивидуальных предпринимателей.

1.2.3. Организационно-правовые формы коммерческих предприятий

Вид и способ структурного построения предприятия (фирмы, компании и т.п.), предусмотренные законами и другими нормами хозяйственного права, зависящие от формы собственности, объема и ассортимента выпускаемой продукции, формирования его капитала, характера и содержания деятельности, различающиеся по способу

вхождения в различные межфирменные союзы, по методу ведения конкурентной борьбы и т.д., представляют собой организационно-правовые формы хозяйствования.

Формы позволяют человеку или коллективу обрести официальный статус хозяйствующего субъекта, стать общественно признанным участником производственной, торговой или другой хозяйственной деятельности.

Начало деятельности предприятия – это дата его государственной регистрации.

В ГК РБ юридическим лицом признаётся организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

Каждый хозяйствующий субъект имеет целый ряд прав, часть из которых определяет его внутреннюю самоорганизацию, а другая – регулирует взаимоотношения с государством, юридическими и физическими лицами.

Именно последние взаимоотношения определяют многие стороны механизма хозяйствования. К их числу можно отнести права начинать и вести предпринимательскую деятельность; привлекать на договорных началах и использовать финансовые средства; объекты интеллектуальной собственности и имущество; право самостоятельно формировать производственную программу, выбирать поставщиков и потребителей своей продукции и устанавливать на неё цены; распоряжаться прибылью предприятия и другие права. И другое качество – иметь самостоятельный баланс или смету.

Согласно законодательству Республики Беларусь коммерческие организации могут создаваться в форме полных и коммандитных товариществ, обществ с ограниченной ответственностью, обществ с дополнительной ответственностью, закрытых и открытых акционерных обществ, производственных кооперативов, унитарных предприятий и крестьянских (фермерских) хозяйств.

1.2.3.1. Хозяйственные товарищества

Одной из распространённых форм предприятий выступают хозяйственные товарищества, которые могут создаваться в виде полного товарищества и товарищества на вере (командитного товарищества). Товарищества, как правило, представляют собой объединения лиц.

Акционерным обществом признается общество, уставный фонд которого разделен на определенное число акций. Участники акционерного общества (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций.

Акционерное общество, участник которого может отчуждать принадлежащие ему акции без согласия других акционеров неограниченному кругу лиц, признается **открытым акционерным обществом (ОАО)**. Такое акционерное общество вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции и свободную продажу их на условиях, устанавливаемых законодательством.

Акционерное общество, участник которого может отчуждать принадлежащие ему акции с согласия других акционеров и (или) ограниченному кругу лиц, признается **закрытым акционерным обществом (ЗАО)**. Оно не вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции.

Важным новым признаком после принятия ГК РФ является то, что **полное товарищество** наделяется правами юридического лица и, следовательно, имеет право открывать счета в банках, иметь печать, нести гражданские обязанности, необходимые для осуществления любых видов деятельности, не запрещённых законом.

Полным признаётся товарищество, объединяющее двух и более предпринимателей (предприятий). В этом товариществе участники (полные товарищи) в соответствии с заключённым между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью и несут ответственность по его обязательствам, принадлежащим им имуществом (действует неограниченная ответственность). Эта форма юридического лица создаётся и действует на основании учредительного договора, который подписывается всеми его участниками.

Участники полного товарищества несут субсидиарную ответственность своим имуществом по обязательствам своего

предприятия. Субсидиарная ответственность – предусмотренная законодательством или договором обязанность третьего лица исполнить нарушенное обязательство за должника перед кредитором.

Участник, выбывший из товарищества, отвечает по обязательствам товарищества, возникшим до момента его выбытия, в течение двух лет со дня утверждения отчёта о деятельности товарищества. Участник полного товарищества обязан внести не менее половины своего вклада в складочный капитал товарищества к моменту его регистрации. Остальная часть должна быть внесена участником в сроки, установленные учредительным договором. При невыполнении указанной обязанности участник обязан уплатить товариществу десять процентов годовых с невнесённой части вклада и возместить причинённые убытки, если иные последствия не установлены учредительным договором.

Вкладом в имущество товарищества могут быть деньги, ценные бумаги, другие вещи или имущественные права либо иные права, имеющие денежную оценку.

Механизм действия ответственности участников полного товарищества по его обязательствам снижает привлекательность этой организационно-правовой формы хозяйствования и поэтому она не получила широкого распространения на практике.

Управление в этом товариществе осуществляется по общему согласию всех участников, решение принимается большинством голосов, если это оговорено учредительным договором. Участники обязаны участвовать в его деятельности. Прибыль и убытки распределяются пропорционально долям участников во вкладочном капитале (может быть и другой порядок по договорённости между участниками). Если вследствие понесённых товариществом убытков стоимость его чистых активов станет меньше размера его складочного капитала, полученная товариществом прибыль не распределяется между участниками до тех пор, пока стоимость чистых активов не превысит размер складочного капитала.

Полные товарищества сосредоточены преимущественно в сельском хозяйстве и сфере услуг и представляют собой, как правило, небольшие по размерам предприятия, деятельность которых достаточно легко контролируется их участниками.

Для отдельных участников (коммандитистов) более

привлекательным с позиций ответственности является участие в создании товарищества на вере, или *коммандитного товарищества*. Оно представляет собой объединение нескольких граждан и (или) юридических лиц на основании договора между ними в целях ведения хозяйственной деятельности.

Это хозяйственное товарищество, в котором наряду с участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по обязательствам товарищества своим имуществом (полными товарищами), имеется один или несколько участников – вкладчиков (коммандитистов), которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесённых ими вкладов и не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности.

Товарищество на вере создаётся и действует на основании учредительного договора. Учредительный договор подписывается всеми полными товарищами.

Управление деятельностью товарищества на вере осуществляется полными товарищами.

Вкладчик товарищества на вере обязан внести вклад в складочный капитал.

Вкладчик товарищества на вере имеет право:

- ✓ Получать часть прибыли товарищества, причитающуюся на его долю в складочном капитале, в порядке, предусмотренном учредительным договором

- ✓ Знакомиться с годовыми отчётами и балансами товарищества

- ✓ По окончании финансового года выйти из товарищества и получить свой вклад в порядке, предусмотренном учредительным договором

- ✓ Передать свою долю в складочном капитале или её часть другому вкладчику или третьему лицу. Вкладчики пользуются преимущественным перед третьими лицами правом покупки доли (её части).

Товарищество на вере ликвидируется при выбытии всех участвовавших в нём вкладчиков. Однако полные товарищи вправе вместо ликвидации преобразовать товарищество на вере в полное товарищество.

Таким образом, на участников-полных товарищей в товариществе

на вере, распространяется неограниченная ответственность по долгам товарищества, а на вкладчиков - ограниченная, в пределах их вкладов. Полные товарищи, рискующие всем своим имуществом, имеют соответственно и большие права. Только они имеют право принимать решения, связанные с использованием общего имущества, только они управляют хозяйственной деятельностью товарищества. Вкладчики же права голоса не имеют, они могут рассчитывать только на установленный в договоре процент от прибыли. Оставшуюся прибыль делят между собой полные товарищи.

Данная форма товарищества не вызвала активного интереса у предпринимателей. Одной из причин этого, вероятно, является то, что данная организационно-правовая форма была признана законодательно относительно недавно. В данном случае товарищество на вере может объединить людей, не располагающих капиталом, и носителей многообещающих замыслов с богатыми людьми, имеющими свободные деньги и не желающими заниматься предпринимательской деятельностью. Могут быть и другие варианты использования этой формы хозяйствования. Не получили широкого распространения в Беларуси такие организационно-правовые формы, как: полные и командитные товарищества, производственные кооперативы, в силу специфики их создания и деятельности. Проще найти партнера, готового вкладывать свои средства в развитие общего бизнеса и рисковать лишь в пределах вложенной суммы, чем партнера, готового принимать личное трудовое участие в деятельности фирмы и нести ответственность по долгам фирмы всем своим имуществом.

1.2.3.2. Хозяйственные общества

Для переходного периода белорусской экономики весьма удобными являются хозяйственные общества, которые могут создаваться в форме обществ с ограниченной ответственностью, обществ с дополнительной ответственностью и акционерных обществ. Большинство обществ представляют собой объединение капиталов.

Хозяйственными обществами признаются коммерческие организации с разделённым на доли (вклады) учредителей

(участников) уставным (складочным) капиталом. Участниками хозяйственных товариществ и обществ могут быть индивидуальные предприниматели и юридические лица (коммерческие предприятия). Имущество, созданное за счёт вкладов учредителей (участников), а также произведённое и приобретённое хозяйственным обществом в процессе его деятельности, принадлежит ему на праве собственности.

Хозяйственное общество может быть создано одним лицом, которое становится его единственным участником.

Участниками хозяйственных обществ могут быть граждане и юридические лица.

Вкладом в имущество хозяйственного общества могут быть деньги, ценные бумаги, другие вещи или имущественные права либо иные права, имеющие денежную оценку.

Денежная оценка вклада участника хозяйственного общества производится по соглашению между учредителями (участниками) общества и в отдельных случаях, предусмотренных законом, подлежит независимой экспертной проверке.

Общество с ограниченной ответственностью (ООО) представляет собой такую форму, которая учреждается одним или несколькими лицами, уставный капитал которого разделён на доли, определённые учредительными документами (устав и учредительный договор – при наличии участников и уставов, если один участник). Учредители этого общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества в пределах стоимости внесённых ими вкладов.

В ГК РФ сформулировано требование о предоставлении на момент государственной регистрации документа, подтверждающего оплату не менее 50% уставного капитала (10% для производственных кооперативов). Число участников ООО не должно быть более пятидесяти.

В случае если число участников общества превысит установленный предел, общество в течение года должно преобразоваться в открытое акционерное общество или в производственный кооператив. Если в течение указанного срока общество не будет преобразовано и число участников общества не уменьшится до установленного предела, оно подлежит ликвидации в судебном порядке. Учредители общества заключают учредительный

договор и утверждают устав общества. Учредительный договор и устав общества являются учредительными документами общества. Если общество учреждается одним лицом, учредительным документом общества является устав, утверждённый этим лицом. В случае увеличения числа участников общества до двух и более между ними должен быть заключён учредительный договор.

В учредительном договоре учредители общества обязуются создать общество и определяют порядок совместной деятельности по его созданию. Учредительным договором определяются также состав учредителей (участников) общества, размер уставного капитала общества и размер доли каждого из учредителей (участников) общества, размер и состав вкладов, порядок и сроки их внесения в уставный капитал общества при его учреждении, ответственность учредителей (участников) общества за нарушение обязанности по внесению вкладов, условия и порядок распределения между учредителями (участниками) общества прибыли, состав органов общества и порядок выхода участников общества из общества.

Уставный капитал общества составляется из номинальной стоимости долей его участников. Величина уставного капитала общества должна быть не менее стократной величины минимального размера оплаты труда, установленного федеральным законом на дату представления документов для государственной регистрации общества.

Размер доли участника общества в уставном капитале общества определяется в процентах или в виде дроби. Каждый учредитель общества должен полностью внести свой вклад в уставный капитал общества в течение срока, который определён учредительным договором и который не может превышать одного года с момента государственной регистрации общества.

На момент государственной регистрации общества его уставный капитал должен быть оплачен учредителями не менее чем на половину. Общество вправе ежеквартально, раз в полгода или раз в год принимать решение о распределении своей чистой прибыли между участниками общества. Решение об определении чистой прибыли общества, распределяемой между участниками общества, принимается общим собранием участников общества.

Часть прибыли общества, предназначенная для распределения

между его участниками, распределяется пропорционально их долям в уставном капитале общества.

Высшим органом общества является общее собрание участников общества. Компетенция общего собрания участников общества определяется уставом общества. Каждый участник общества имеет на общем собрании участников общества число голосов, пропорциональное его доле в уставном капитале общества, если иное не предусмотрено в уставе общества.

Уставом общества может быть предусмотрено образование Совета директоров (наблюдательного совета) общества. Руководство текущей деятельностью общества осуществляется единоличным исполнительным органом общества или единоличным исполнительным органом общества и коллегиальным исполнительным органом общества. Исполнительные органы общества подотчётны общему собранию участников общества и совету директоров общества. Общество не обязано публиковать отчётность о своей деятельности. Данная правовая форма наиболее распространена среди мелких и средних предприятий.

В Беларуси могут создаваться **общества с дополнительной ответственностью**, которыми признаются учреждённые одним или несколькими лицами общества, уставный капитал которого также разделён на доли определённых учредительными документами размеров. Эта новая форма имеет много сходного с обществом с ограниченной ответственностью. Особенностью же данной формы является иная ответственность учредителей – они отвечают солидарно на субсидиарных началах в кратном размере к стоимости их вкладов. Основным должником остаётся само общество. Но если его активов окажется недостаточно для расчётов с кредиторами, остаток долга принимают на себя учредители в размерах, кратных уставному взносу. Кратность при этом определяется учредительным договором.

Каждое создаваемое хозяйственное общество (в любой форме) представляет собой юридическое лицо, действует в соответствии с принятыми его участниками уставом и учредительным договором, имеет собственное наименование с обязательным указанием его организационно-правовой формы. Имеющиеся в составе общества в качестве участников юридические лица сохраняют свою самостоятельность и статус юридических лиц. В белорусской

экономике значительный удельный вес по численности персонала и по объёму выпускаемой продукции занимают акционерные общества, особенно созданные в результате приватизации предприятий государственной и муниципальной собственности. Создаются открытые и закрытые акционерные общества.

Акционерным обществом признаётся коммерческая организация, уставный капитал которой разделён на определённое число акций, удостоверяющих обязательственные права участников общества (акционеров) по отношению к обществу. Участники акционерного общества (акционеры) не отвечают по его обязательствам, но несут риск убытков, связанный с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций. Общество несёт ответственность по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом. Правовая форма акционерного общества предпочтительна для крупных предприятий, где существует большая потребность в финансовых ресурсах.

Акционерное общество, участники которого могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров, признаётся *открытым акционерным обществом* (распространяют свои акции посредством открытой продажи). Такое акционерное общество вправе проводить открытую подписку на выпускаемые ими акции и их свободную продажу на условиях, устанавливаемых законами и иными правовыми актами. Число акционеров открытого общества не ограничено. Открытое акционерное общество обязано ежегодно публиковать для всеобщего сведения годовой отчёт, бухгалтерский баланс, счёт прибылей и убытков.

Акционерное общество, акции которого распределяются только среди учредителей или иного заранее определённого круга лиц, признаётся *закрытым акционерным обществом*. Такое общество не вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции либо иным образом предлагать их для приобретения неограниченному кругу лиц.

Как следует из экономической литературы, многие предприятия тяготеют к созданию закрытых акционерных обществ, чтобы избежать прихода нежелательных участников со стороны. Число участников закрытого акционерного общества не должно превышать числа, установленного законом об акционерных обществах (не должно превышать пятидесяти человек), в противном случае оно

подлежит преобразованию в открытое акционерное общество в течение года, а по истечении этого срока – ликвидации в судебном порядке, если их число не уменьшится до установленного законом предела.

Акционерное общество обеспечивает централизацию капитала и является основной организационной формой современных средних и крупных предприятий в условиях рыночного типа экономики. Учредители общества заключают между собой письменный договор о его создании, определяющий порядок осуществления ими совместной деятельности по учреждению общества, размер уставного капитала общества, категории и типы акций, подлежащих размещению среди учредителей, размер и порядок их оплаты, права и обязанности учредителей по созданию общества. Договор о создании общества не является учредительным документом общества. Учредительным документом общества является устав.

Уставный капитал акционерного общества составляется из номинальной стоимости акций общества, приобретённых акционерами. Его величина определяет минимальный размер имущества общества, гарантирующего интересы его кредиторов. Он не может быть менее размера, предусмотренного Законом об акционерных обществах (минимальный размер имущества для открытых АО должен составлять не менее тысячекратной суммы минимального размера оплаты труда и для ЗАО – не менее стократной суммы минимального размера оплаты труда, установленного законодательством, действующим на дату регистрации предприятия).

Открытая подписка на акции акционерного общества не допускается до полной оплаты уставного капитала. При учреждении акционерного общества все его акции должны быть распределены среди учредителей. Каждый владелец акции формально становится совладельцем акционерного общества. Однако мелкие держатели акций практически не оказывают какого-либо влияния на управленческие решения, принимаемые акционерами компании. Такое влияние оказывают только те акционеры, у которых имеется заметная часть акций. Они обладают большим количеством голосов: пропорционально числу их акций в процентах к их совокупному количеству (в акционерных обществах действует принцип “одна акция – один голос”). Но на практике возможность управления

акционерным обществом даёт владение 15-30% всех акций.

ОАО отличается от ЗАО тем, что в ОАО число акционеров не ограничено, а в ЗАО - число участников не должно быть более 50. Если число акционеров закрытого акционерного общества превысит 50 человек, то в течение года АО должно преобразоваться в открытое акционерное общество. Другое отличие - порядок выпуска и размещения акций - в ОАО он носит публичный характер, а в ЗАО - ограниченный конкретными физическими и юридическими лицами.

Акционеры отвечают по обязательствам акционерного общества, несут возможные убытки, рискуют только в пределах нарицательной стоимости принадлежащего им пакета акций. В данном случае речь идёт об ограниченной ответственности членов акционерного общества. Само же общество не отвечает по имущественным обязательствам акционеров, принятым ими в индивидуальном, частном порядке.

Акционерное общество - одна из наиболее сложных организационно-правовых форм предприятий. Поэтому в нём должно быть несколько органов управления, внутреннего и внешнего контроля, органов общего собрания, распределение между ними компетенций, установление порядка принятия этими органами решений, определённые действия их от имени общества, определение ответственности за причинённые убытки. Такие органы определены законом “Об акционерных обществах”. Ими являются:

- 1) общее собрание акционеров
- 2) совет директоров (наблюдательный совет)
- 3) единоличный исполнительный орган (генеральный директор)
- 4) коллегиальный исполнительный орган (правление, исполнительная дирекция, исполнительный директор)
- 5) ревизионная комиссия (орган внутреннего контроля за финансово-хозяйственной и правовой деятельностью общества)
- 6) счётная комиссия (постоянно-действующий орган общего собрания).

Собрание акционеров является высшим органом управления обществом. Именно через участие в нём владельцы голосующих акций реализуют право на участие в управлении делами общества. Однако собрание акционеров может рассматривать и принимать решения только по тем вопросам, которые отнесены Федеральным законом к его компетенции, причём перечень вопросов не может

быть расширен по усмотрению самих акционеров.

Общее собрание акционеров избирает совет директоров и его председателя. Совет директоров назначает единоличный, а при необходимости – и коллегиальный исполнительный орган. Рассмотрим особенности акционерных обществ как одной из организационных и финансово-экономических форм хозяйствования.

Эти особенности состоят в следующем:

✓ Общества используют эффективный способ мобилизации финансовых ресурсов через выпуск акций для того, чтобы начать дело;

✓ Ограниченная ответственность. Акционер в случае банкротства акционерного общества рискует потерять деньги, которые он потратил на приобретение акций;

✓ Участие акционеров в управлении обществом (выше дана характеристика их возможностей в управлении акционерным обществом);

✓ Право акционеров на получение ежегодного дохода в виде дивиденда;

✓ Использование возможностей стимулирования персонала (предоставление преимущественного права управляющим и работникам на приобретение акций, их продажу в рассрочку, со скидкой и т.д.).

Во всём мире эта организационно-правовая форма представляет собой более совершенный механизм организации экономической деятельности. Положительными чертами акционерных обществ являются: разделение акционерного капитала на равномерные, свободно обращающиеся доли – акции; ограниченная ответственность акционеров по обязательствам общества в размере стоимости акции; уставная основа объединения, которая позволяет легко менять число участников и размеры акционерного капитала; разделение функции общего руководства (собрание акционеров) от управления хозяйственной деятельностью (дирекция общества) и т.п.

Характерные черты АО:

- является юридическим лицом;
- несет имущественную ответственность перед кредиторами;
- располагает имуществом, полностью обособленным от имущества отдельных акционеров;

- владеет наличным акционерным капиталом, разбитым на части (акции).

Преимущества АО:

- способны привлекать дополнительные инвестиции путем выпуска акций, ограничивают ответственность партнеров-акционеров стоимостью акций при общем экономическом интересе;
- снижают предпринимательские риски;
- облегчают переливы капиталов из отрасли в отрасль.

1.2.3.3. Производственные кооперативы (артели)

Определённое место в системе коммерческих организаций принадлежит производственному кооперативу (артель). Эта организационно-правовая форма хозяйствования представляет собой добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности (производство, переработка, сбыт промышленной, сельскохозяйственной и иной продукции, выполнение работ, торговля и др.), основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов. Законом и учредительными документами производственного кооператива может быть предусмотрено участие в его деятельности юридических лиц. Производственный кооператив является коммерческой организацией.

Такие кооперативы несут субсидиарную ответственность по обязательствам кооператива (как и в хозяйственных товариществах) и осуществляют свою деятельность на основе устава с формированием органов управления (аналогично хозяйственным обществам). Но в отличие от последних управление производственным кооперативом осуществляется по принципу “один человек – один голос” и не зависит от величины его имущественного взноса.

Устав кооператива кроме общепринятых сведений должен содержать условия о размере паевых взносов членов кооператива; о составе и порядке внесения паевых взносов членами кооператива и их ответственности за нарушение обязательства по внесению паевых взносов; о характере и порядке трудового участия его членов в деятельности кооператива и их ответственности за нарушение

обязательства по личному трудовому участию; о порядке распределения прибылей и убытков кооператива; о размере и условиях субсидиарной ответственности его членов по долгам кооператива; о составе и компетенции органов управления кооперативом и порядке принятия ими решений, в том числе о вопросах, решения по которым принимаются единогласно или квалифицированным большинством голосов. Число членов кооператива не должно быть менее пяти. В зарубежных странах эти кооперативы не получили столь значительного развития. Они не ориентированы на получение доходов и прибыли, их целью является оказание помощи членам кооператива и нуждающимся.

Преимущества производственного кооператива в том, что прибыль кооператива распределяется между его членами не пропорционально их паям, а в соответствии с их трудовым вкладом. В таком же порядке распределяется имущество, оставшееся после ликвидации кооператива и удовлетворения требований его кредиторов. Законодательством не ограничивается число членов кооператива, что дает физическим лицам возможность организовывать кооперативы необходимого размера. Равные права всех членов в управлении кооперативом (поскольку каждый из них имеет только один голос) повышают заинтересованность кооператоров в успешной деятельности своей организации, стимулируют их личную инициативу.

Недостатки производственного кооператива заключаются в том, что число членов в кооперативе должно быть не менее 5 человек, а это существенно ограничивает возможности их создания. Каждый член кооператива несет ограниченную субсидиарную ответственность по долгам кооператива.

В общем количестве субъектов малого предпринимательства – юридических лиц 95,1 процента составляют организации частной формы собственности.

1.2.3.4. Унитарные предприятия

К унитарным предприятиям относятся коммерческие организации (предприятия), не наделённые правом собственности на закреплённое за ними имущество. Унитарными эти предприятия называются потому, что их имущество является неделимым и не

может быть распределено по вкладам (долям, паям), в том числе между работниками предприятия.

Устав унитарного предприятия должен содержать помимо общепринятых сведений, информацию о предмете и целях деятельности предприятия, а также о размере уставного фонда предприятия, порядке и источниках его формирования.

ГК РБ предусматривает установление минимального размера уставного капитала унитарных предприятий. Если стоимость чистых активов окажется ниже минимума, предприятие может быть ликвидировано по решению суда.

В форме унитарных предприятий могут быть созданы государственные (республиканские или коммунальные) унитарные предприятия либо частные унитарные предприятия.

Имущество унитарного предприятия находится в государственной либо частной собственности физического или юридического лица.

Имущество республиканского унитарного предприятия находится в собственности Республики Беларусь и принадлежит такому предприятию на праве хозяйственного ведения или оперативного управления.

В данном случае различие состоит в том, что первые более самостоятельны (автономны). Эти предприятия не отвечают по долгам собственника, а собственник не отвечает по долгам предприятия. Унитарные предприятия второго типа образуются только на государственном уровне, их устав утверждается Правительством РБ.

Имущество коммунального унитарного предприятия находится в собственности административно-территориальной единицы и принадлежит такому предприятию на праве хозяйственного ведения.

Имущество частного унитарного предприятия находится в частной собственности физического лица (совместной собственности супругов) либо юридического лица и принадлежит такому предприятию на праве хозяйственного ведения.

Имущество дочернего унитарного предприятия находится в собственности собственника имущества предприятия-учредителя и принадлежит дочернему предприятию на праве хозяйственного ведения.

Особенности унитарного предприятия по сравнению с другими

коммерческими организациями:

– в форму хозяйствования унитарного предприятия заложен принцип унитарности, т. е. соответствующая коммерческая организация не наделяется правом собственности на закрепленное за ней имущество. Собственником этого имущества остается учредитель такой организации, т. е. государство;

– имущество унитарного предприятия неделимо, и ни при каких условиях не может быть распределено по вкладам, долям и паям, в том числе между работниками унитарного предприятия.

– право ответственности сохраняется за учредителем, и имущество закрепляется за унитарным предприятием лишь на ограниченном вещном праве (хозяйственного ведения или оперативного управления);

– во главе стоит единоличный руководитель, назначаемый собственником либо уполномоченным им органом и им подотчетен.

Унитарное предприятие, основанное на праве хозяйственного ведения, - это предприятие, создаваемое по решению государственного органа или органа местного самоуправления.

Учредительный документ унитарного предприятия - его устав, утверждаемый собственником предприятия. Имущество, переданное унитарному предприятию, зачисляется на его баланс, и собственник не имеет в отношении этого имущества прав владения и пользования.

Собственник-учредитель должен:

а) назначить директора;

б) утвердить устав унитарного предприятия;

в) реорганизовать или ликвидировать унитарное предприятие в случае его убыточной деятельности;

г) осуществлять контроль за использованием и сохранностью имущества;

д) получать часть прибыли от использования переданного унитарному предприятию имущества.

Некоторые особенности, не согласовываемые учредителем унитарного предприятия. Без согласия собственника-учредителя унитарное предприятие не вправе:

а) продавать недвижимое имущество;

б) сдавать его в аренду;

в) вносить недвижимое имущество в качестве вклада в уставный

капитал других обществ и товариществ. В то же время, движимое имущество (оборудование, готовая продукция) находится в полном распоряжении унитарного предприятия.

Унитарное предприятие на праве оперативного управления - государственное казенное предприятие, создаваемое по решению Правительства РБ на базе имущества, находящегося в государственной собственности.

Учредительный документ - устав, утверждаемый Правительством РБ.

Собственник-учредитель вправе изъять:

- излишнее имущество;
- неиспользуемое имущество;
- используемое не по назначению имущество.

Казенные предприятия не вправе распоряжаться движимым и недвижимым имуществом без специального на то разрешения со стороны собственника.

Фирменное наименование унитарного предприятия на праве оперативного управления должно содержать указание, что предприятие казенное.

Республика Беларусь несет субсидиарную ответственность по обязательствам казенного предприятия при недостаточности его имущества.

Казенное предприятие может быть реорганизовано или ликвидировано по решению Правительства Республики Беларусь.

Некоторые отличия прав хозяйственного ведения и оперативного управления состоят в содержании и объеме правомочий, получаемых ими от собственника на закрепленное за ними имущество.

Право хозяйственного ведения шире права оперативного управления, т. е. предприятие, функционирующее на основе права хозяйственного ведения, имеет большую самостоятельность в управлении, чем предприятие, основанное на праве оперативного управления. Учредители унитарных предприятия, основанных на праве хозяйственного ведения, не отвечают по обязательствам предприятия, за исключением случаев, когда в банкротстве предприятия виноват сам учредитель. При несостоятельности казенных предприятий Правительство РБ несет субсидиарную ответственность по обязательствам этого предприятия при недостаточности его имущества. Унитарное предприятие,

основанное на праве оперативного управления, в принципе не может быть банкротом.

1.2.3.5. Индивидуальный предприниматель

Гражданин вправе заниматься предпринимательской деятельностью без образования юридического лица с момента государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя (ИП).

Для занятия предпринимательской деятельностью в качестве индивидуального предпринимателя гражданин вправе:

– привлекать не более трех физических лиц по трудовым и (или) гражданско-правовым договорам, в том числе заключаемым с юридическими лицами;

– использовать для производства и (или) реализации товаров, а также выполнения работ, оказания услуг одновременно в совокупности не более четырех торговых объектов (торговых мест на торговых объектах, являющихся самостоятельными торговыми объектами), торговых мест на рынках, объектов, в которых индивидуальные предприниматели оказывают услуги (выполняют работы) потребителям, включая транспортные средства, применяемые для перевозок пассажиров и грузов на основании специального разрешения (лицензии), иных объектов, используемых для осуществления предпринимательской деятельности (для хранения товаров, их переработки и др.).

Деятельность индивидуального предпринимателя с 1 января 2008 г. может осуществляться только с привлечением членов семьи и близких родственников (супруг (супруга), родители, дети, усыновители, усыновленные (удочеренные), родные братья и сестры, дед, бабушка, внуки).

Индивидуальный предприниматель, который не в состоянии удовлетворить требования кредиторов, связанные с осуществлением им предпринимательской деятельности, может быть признан экономически несостоятельным (банкротом) в судебном порядке. Требования, которое может быть обращено взыскание кредиторов индивидуального предпринимателя в случае признания его банкротом удовлетворяются за счет принадлежащего ему имущества.

1.2.3.6. Крестьянское (фермерское) хозяйство

Крестьянским (фермерским) хозяйством признается коммерческая организация, созданная одним гражданином (членами одной семьи), внесшим (внесшими) имущественные вклады, для осуществления предпринимательской деятельности по производству сельскохозяйственной продукции, а также по ее переработке, хранению, транспортировке и реализации, основанной на его (их) личном трудовом участии и использовании земельного участка, предоставленного для этих целей в соответствии с законодательством об охране и использовании земель.

Членами семьи признаются супруги, их родители (усыновители), дети (в том числе усыновленные), братья и сестры, супруги и дети указанных лиц, а также другие лица, признанные членами семьи в соответствии с законодательством о браке и семье.

Крестьянское (фермерское) хозяйство отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом.

Члены крестьянского (фермерского) хозяйства не отвечают по обязательствам крестьянского (фермерского) хозяйства, а крестьянское (фермерское) хозяйство не отвечает по обязательствам членов крестьянского (фермерского) хозяйства, за исключением случаев, предусмотренных законодательством.

Правовое положение крестьянского (фермерского) хозяйства определяется Гражданским Кодексом и законодательством о крестьянском (фермерском) хозяйстве.

Имущество крестьянского (фермерского) хозяйства принадлежит ему на праве собственности. В состав имущества крестьянского (фермерского) хозяйства входят имущество, переданное в качестве вклада в уставный фонд крестьянского (фермерского) хозяйства его учредителями (членами), а также имущество, произведенное и приобретенное крестьянским (фермерским) хозяйством в процессе его деятельности.

По *принадлежности капитала* и, соответственно, по контролю над предприятием выделяют национальные, иностранные и совместные предприятия.

1.2.3.7. Иностранное предприятие

Иностранным предприятием (ИП) считается такое предприятие, в уставном фонде которого иностранный капитал составляет 100 % (ст. 80 Инвестиционного Кодекса Республики Беларусь (ИК РБ)). Оно может создаваться путем его учреждения иностранным инвестором на базе зарубежных инвестиций, полностью ввезенных из другого государства, либо на базе имущества, приобретенного у собственников в республике за конвертируемую валюту или валюту, используемую на территории, если эта валюта получена в республике в виде прибыли от иностранных инвестиций, разрешенной коммерческой деятельности или путем обмена конвертируемой валюты в банках республики.

По участию иностранного капитала предприятия подразделяются на совместные, зарубежные и иностранные. *Совместное предприятие* расположено на территории данной страны и имеет в уставном капитале долю, принадлежащую иностранным инвесторам. *Зарубежное предприятие* представлено национальным капиталом, вывезенным из государства в качестве вклада в уставный капитал предприятия, зарегистрированного в другой стране. Уставный капитал иностранного предприятия полностью принадлежит юридическим или физическим лицам других государств.

Организация и деятельность ИП в стране местонахождения определяются законодательством страны, которое устанавливает порядок регистрации компаний, их правовое положение, размер налогообложения, порядок перевода прибылей, подчинение трудовому законодательству данной страны и др.

ИП образуются либо путем создания акционерного общества, либо путем скупки контрольных пакетов акций местных фирм, ведущей к возникновению иностранного контроля. Иностранное предприятие не обозначает отдельной организационно-правовой формы, а лишь указывает на формирование капитала. При частичном использовании иностранного капитала предприятие является **совместным** (СП). Оно создается в форме взносов капитала двумя или более независимыми друг от друга учредителями, которые, совместно владея предприятием, пользуются результатами его деятельности. Учредителями СП могут быть как юридические, так и физические лица.

СП могут быть образованы или путем учреждения, или в результате приобретения иностранным инвестором доли акций, вклада в ранее учрежденном юридическом лице без иностранных инвестиций. В соответствии с ИК РБ совместным предприятием признается организация, в уставном фонде которой иностранный капитал превышает 20 тыс. долларов США.

Государственную регистрацию иностранных и совместных предприятий осуществляет Министерство иностранных дел Республики Беларусь.

В процессе своей деятельности данные субъекты хозяйствования пользуются льготами, установленными законодательством, в соответствии с ИК РБ, в частности, СП с долей иностранного инвестора в уставном фонде более 30 % , во-первых, освобождаются от уплаты налога на прибыль в течение 3 лет с момента объявления ими прибыли; во-вторых, вправе без лицензии и дополнительных разрешений экспортировать продукцию (работу, услуги) собственного производства.

Целями создания иностранных и совместных предприятий являются:

- привлечение инвестиций;
- трансферт высоких технологий, новейшей техники;
- совершенствование системы управления, организационной структуры;
- интеграция в мировую экономику.

1.2.3.8 Малое и среднее предпринимательство

Сектор **малого предпринимательства** является неотъемлемым, объективно необходимым элементом любой развитой хозяйственной системы, без которой экономика и общество в целом не могут нормально существовать и развиваться.

В Республике Беларусь принят Закон от 10 июля 2012 г. № 426-З «О поддержке малого и среднего предпринимательства»

Закон определяет правовые и организационные основы поддержки малого и среднего предпринимательства, создание благоприятных условий для его развития.

Поддержка малого и среднего предпринимательства – реализация государственными органами и иными организациями правовых,

экономических, социальных, информационных, консультационных, образовательных, организационных и иных мер по созданию благоприятных условий для развития субъектов малого и среднего предпринимательства и субъектов инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства.

Малое предпринимательство в РБ в соответствии с законодательством существует в двух формах: юридические лица и индивидуальные предприниматели.

К субъектам малого предпринимательства относятся:

– индивидуальные предприниматели, зарегистрированные в Республике Беларусь;

– микроорганизации – зарегистрированные в Республике Беларусь коммерческие организации со средней численностью работников за календарный год до 15 человек включительно;

– малые организации – зарегистрированные в Республике Беларусь коммерческие организации со средней численностью работников за календарный год от 16 до 100 человек включительно. Малые предприятия могут принимать различные организационно-правовые формы: ООО, ОДО, и др.

К субъектам среднего предпринимательства относятся зарегистрированные в Республике Беларусь коммерческие организации со средней численностью работников за календарный год от 101 до 250 человек включительно.

Средняя численность работников определяется в целом по юридическому лицу, включая филиалы, представительства и иные его обособленные подразделения.

Специальной регистрации индивидуальных предпринимателей и юридических лиц в качестве субъектов малого и среднего предпринимательства или иного подтверждения указанного статуса со стороны государственных органов не требуется.

Назначение малого бизнеса в экономической системе государства состоит в том, что он помогает строить связи крупного бизнеса с потребителями. Кроме того, малые предприятия являются поставщиками крупных корпораций, для которых экономически не выгодно производство различных деталей и полуфабрикатов, предоставление услуг, обслуживание и ремонт ит. д.

Существует также собственность общественных и религиозных организаций. Основная цель деятельности предприятий таких форм

собственности – не получение прибыли и приращение капитала, а выполнение уставных функций творческих союзов, конфессий и других подобных структур. Предприятие может быть передано в аренду по договору между арендодателем и арендатором. При аренде предприятия форма собственности не меняется.

Как отмечалось выше, по отраслевому признаку предприятия относятся к сфере материального (промышленность, строительство, сельское хозяйство, связь, транспорт) и нематериального производства (здравоохранение, образование, торговля, наука, культура и др.). В свою очередь, каждая отрасль подразделяется на подотрасли. Например, в промышленности по характеру сырья или назначению готового продукта выделяются угольная отрасль, энергетика, металлургия, машиностроение, химическая, легкая и пищевая промышленность, производство строительных материалов. В машиностроении выделяют станкостроение, автомобилестроение, тракторостроение, приборостроение и т. д. Отраслевая классификация может быть укрупненной и детализированной. Она применяется для статистической характеристики структуры предприятий и показателей их деятельности.

По видам объединений предприятия входят в производственные, региональные, национальные или транснациональные компании. Их разновидности – концерн, консорциум, холдинг, финансово-промышленная группа. В концерн входят предприятия, принадлежащие к одной (или нескольким) отраслям. В консорциум кроме предприятий включаются банковские, финансовые, страховые структуры. Холдинг создается собственниками для управления контрольным пакетом акций подведомственных предприятий. В финансово-промышленной группе объединяется промышленный и банковский капитал.

По подчиненности выделяются дочерние предприятия, филиалы и другие структуры с расчетным счетом и обособленным балансом (или без), с правом (или без) юридического лица.

1.2.4. Организационно-правовые формы некоммерческих предприятий

Некоммерческие организации – это юридические лица, у которых

извлечение прибыли не является основной целью, а полученная от предпринимательской деятельности прибыль не распределяется среди участников, а направляется на достижение основных целей деятельности: социальных, благотворительных, культурных, образовательных, научных и управленческих, а также на охрану здоровья граждан, развития физической культуры и спорта и иные общественные блага.

Юридические лица, которые относятся к некоммерческим организациям, могут быть созданы в форме потребительских кооперативов, общественных и религиозных объединений, благотворительных и иных фондов, а также в других формах, предусмотренных законом. Такие юридические лица вправе заниматься предпринимательской деятельностью лишь постольку, поскольку это необходимо для их уставных целей.

Некоммерческие организации могут создаваться для достижения социальных, природоохранных, благотворительных, культурных, образовательных, научных и управленческих целей, охраны здоровья граждан, развития физической культуры и спорта, удовлетворения духовных и иных нематериальных потребностей граждан, защиты прав, законных интересов граждан и юридических лиц, разрешения споров и конфликтов, оказания юридической помощи в соответствии с законодательством, а также в иных целях, направленных на достижение общественных благ.

Некоммерческие организации могут осуществлять предпринимательскую деятельность лишь постольку, поскольку она необходима для их уставных целей, ради которых они созданы, соответствует этим целям и отвечает предмету деятельности некоммерческих организаций. Для отдельных форм некоммерческих организаций законодательными актами могут быть установлены требования, предусматривающие их право на занятие предпринимательской деятельностью только посредством образования коммерческих организаций и (или) участия в них.

1.2.4.1. Потребительское общество (кооператив)

Потребительским кооперативом признается добровольное объединение граждан либо граждан и юридических лиц на основе членства с целью удовлетворения материальных (имущественных) и

иных потребностей участников, осуществляемое путем объединения его членами имущественных паевых взносов.

Устав потребительского кооператива должен содержать условия и порядок приема в члены кооператива и прекращения членства в нем; права и обязанности членов кооператива; условия о размере паевых взносов членов кооператива; о составе и порядке внесения паевых взносов членами кооператива и об их ответственности за нарушение обязательства по внесению паевых взносов; о составе и компетенции органов управления кооперативом и порядке принятия ими решений, в том числе по вопросам, решения по которым принимаются единогласно или квалифицированным большинством голосов, о порядке покрытия членами кооператива понесенных им убытков.

Наименование потребительского кооператива должно содержать указание на основную цель его деятельности, а также слово «кооператив» или слова «потребительский союз» либо «потребительское общество».

Члены потребительского кооператива обязаны в течение трех месяцев после утверждения ежегодного баланса покрыть образовавшиеся убытки путем дополнительных взносов. В случае невыполнения этой обязанности кооператив может быть ликвидирован в судебном порядке по требованию кредиторов.

Члены потребительского кооператива несут субсидиарную ответственность по его обязательствам в пределах невнесенной части дополнительного взноса каждого из членов кооператива.

Доходы и прибыль, полученные потребительским кооперативом, не могут распределяться между его членами.

Примеры потребительских кооперативов: жилищные, жилищно-строительные кооперативы, молодежные жилые комплексы, коллектив индивидуальных застройщиков, гаражные кооперативы, садоводческие товарищества.

Основные достоинства и недостатки организационно-правовых форм предприятий представлены в таблице 1.4.

Таблица 1.4 – Достоинства и недостатки организационно-правовых форм предприятий

1.2.4.2. Общественные и религиозные организации (объединения)

Общественными и религиозными организациями (объединениями) признаются добровольные объединения граждан, в установленном законом порядке объединившихся на основе

Наименование	Достоинства	Недостатки
Индивидуальное предприятие	<ol style="list-style-type: none"> 1. Легко создать. 2. Легко контролировать. 3. Свобода действий. 4. Меньше регулирования со стороны государства. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Трудно найти средства для расширения фирмы. 2. Меньшая стабильность. 3. Владелец должен вести работу по управлению предприятием.
Товарищество	<ol style="list-style-type: none"> 1. Легко создать. 2. Можно разделить работу по управлению. 3. Легче собирать более крупные суммы денег для развития, чем в индивидуальной фирме. 4. Регулирование со стороны государства не особенно жесткое. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Возможны конфликты между партнерами. 2. Выход (смерть) одного из партнеров требует переоформления документов предприятия. 3. Полные товарищи несут ответственность имуществом. 4. Для крупных проектов собрать средства крайне трудно.
Акционерное общество	<ol style="list-style-type: none"> 1. Можно собрать огромный капитал путем продажи акций. 2. Ответственность акционеров ограничена. 3. Максимальная стабильность предприятия при смене ее совладельцев. 4. Возможность найма менеджеров. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Государственное регулирование обычно достаточно жесткое. 2. Высоки организационные и управленческие расходы. 3. Владельцы фирмы подлежат двойному обложению налогом (на прибыль фирмы и на личные доходы, сформированные из прибыли, оставшиеся после уплаты налога на прибыль).

общности их интересов для удовлетворения духовных и иных нематериальных потребностей.

Организации вправе осуществлять предпринимательскую деятельность лишь для достижения целей, ради которых они созданы, и соответствующую этим целям. Участники (члены) указанных организаций не сохраняют прав на переданное ими этим организациям в собственность имущество, в том числе на членские взносы. Они не отвечают по обязательствам общественных и религиозных организаций, в которых участвуют в качестве их членов, а указанные организации не отвечают по обязательствам своих членов.

Фонды - некоммерческие организации, не имеющие членства; создаются на основе добровольных и имущественных взносов от юридических лиц или отдельных граждан; преследуют общественно полезные цели. Имущество, переданное в фонды учредителями - собственность фонда. Учредители не отвечают по обязательствам фонда. Фондам разрешено создавать хозяйственные общества или в них участвовать. Фонд обязан ежегодно публиковать отчет по использованию имущества. В качестве примеров можно назвать Фонд культуры и т. д.

Учреждения - некоммерческие организации, созданные собственником (государственными структурами или исполнительными органами власти) для осуществления управленческих, социально-культурных и иных функций. Учреждение отвечает по своим обязательствам находящимися в его распоряжении денежными средствами; полностью или частично финансируются собственником. Имущество учреждения закрепляется за ним на праве оперативного управления.

Примеры: министерства, вузы, государственные школы, департаменты.

1.2.4.3. Объединения юридических лиц (ассоциации и союзы)

Объединения юридических лиц (ассоциации и союзы). Коммерческие организации в целях координации их предпринимательской деятельности, а также представления и защиты общих имущественных интересов могут по договору между собой создавать объединения в форме ассоциаций или союзов,

являющихся некоммерческими организациями.

Если по решению участников на ассоциацию (союз) возлагается ведение предпринимательской деятельности, такая ассоциация (союз) преобразуется в хозяйственное общество или товарищество, либо может создать для осуществления предпринимательской деятельности хозяйственное общество или участвовать в таком обществе.

Общественные и иные некоммерческие организации, в том числе учреждения, могут добровольно объединяться в ассоциации (союзы) этих организаций. Ассоциация (союз) некоммерческих организаций является некоммерческой организацией. Члены ассоциации (союза) сохраняют свою самостоятельность и права юридического лица.

Ассоциация (союз) не отвечает по обязательствам своих членов. Члены ассоциации (союза) несут субсидиарную ответственность по ее обязательствам в размере и в порядке, предусмотренными учредительными документами ассоциации. Учредительными документами ассоциации (союза) являются учредительный договор, подписанный ее членами, и утвержденный ими устав. Учредительные документы ассоциации (союза) должны содержать, помимо общепринятых сведений, условия о составе и компетенции органов управления ассоциацией (союзом) и порядке принятия ими решений, в том числе о вопросах, решения по которым принимаются единогласно или квалифицированным большинством голосов членов ассоциации (союза), и о порядке распределения имущества, остающегося после ликвидации ассоциации (союза).

Члены ассоциации (союза) вправе безвозмездно пользоваться ее услугами. Член ассоциации (союза) вправе по своему усмотрению выйти из ассоциации (союза) по окончании финансового года. В этом случае он несет субсидиарную ответственность по обязательствам ассоциации (союза) пропорционально своему взносу в течение двух лет с момента выхода. Член ассоциации (союза) может быть исключен из нее по решению остающихся участников в случаях и в порядке, установленных учредительными документами ассоциации (союза). В отношении ответственности исключенного члена ассоциации (союза) применяются правила, относящиеся к выходу из ассоциации (союза). С согласия членов ассоциации (союза) в нее может войти новый участник. Вступление в ассоциацию (союз) нового участника может быть обусловлено его субсидиарной

ответственностью по обязательствам ассоциации (союза), возникшим до его вступления.

Примеры: Ассоциация белорусских банков, Круглый стол предпринимателей Беларуси.

1.2.5. Классификация автотранспортных предприятий

Автотранспортная деятельность — это комплекс работ и услуг, связанных с подготовкой, организацией и осуществлением автомобильных перевозок людей и грузов, включая техническую эксплуатацию автотранспортных средств, транспортно-экспедиционные работы и пр.

Техническая эксплуатация автотранспортных средств — это комплекс работ и услуг по техническому обслуживанию, ремонту, хранению и инструментальной проверке технического состояния автотранспортных средств, обеспечивающий их безопасное, работоспособное или исправное техническое состояние при эксплуатации.

К транспортной экспедиции при автомобильных перевозках грузов относится организация или выполнение оператором (экспедитором) от имени и за счет грузоотправителя или грузополучателя услуг, связанных с заключением и выполнением договора автомобильной перевозки груза.

По характеру деятельности оператора автомобильные перевозки грузов и пассажиров разделяются на перевозки, выполняемые на коммерческой основе, и на некоммерческие. Первые выполняются на основе договора, заключаемого между автовладельцем и клиентом.

В системе автомобильного транспорта России в настоящее время создаются и функционируют предприятия и организации, различающиеся назначением и размерами, формой собственности, организационно-правовой формой.

В зависимости от назначения они разделяются на три типа:

- автотранспортные (автоэксплуатационные);
- автообслуживающие;
- авторемонтные.

Автотранспортные предприятия являются наиболее распространенным типом предприятий автомобильного транспорта.

Они выполняют главную задачу транспорта — перевозки грузов и пассажиров. В зависимости от вида перевозок АТП подразделяются на грузовые, пассажирские (автобусные и легковые), смешанные (грузопассажирские) и специальные (скорой медицинской помощи, коммунального обслуживания и др.). Кроме того, АТП могут быть комплексными и специализированными.

Комплексные АТП осуществляют не только перевозки пассажиров и грузов, но и хранение, техническое обслуживание (ТО) и текущий ремонт (ТР) подвижного состава, принадлежащего самому предприятию. Они могут на коммерческой основе выполнять и другие услуги, в том числе техническое обслуживание и ремонт подвижного состава для сторонних предприятий и организаций, а также индивидуальных предпринимателей — перевозчиков, транспортно-экспедиционные услуги и др.

Специализированные АТП выполняют только перевозки пассажиров или грузов. Это чаще всего малые предприятия, на которых создание своей ремонтной базы нерационально.

По ведомственной принадлежности АТП делятся на предприятия общего пользования и ведомственные.

Предприятия общего пользования входят в систему Министерства транспорта и коммуникаций Республики Беларусь и выполняют транспортные услуги только на коммерческой основе для юридических и физических лиц.

Ведомственные АТП входят в состав отраслей нетранспортного назначения (например, промышленности, строительства, сельского хозяйства) и обслуживают предприятия и организации только той отрасли, в которую они входят.

Основными клиентами АТП являются предприятия товаропроизводящих отраслей (промышленности, строительства и др.).

Автообслуживающие предприятия — это автосервисные предприятия, терминалы, автозаправочные станции (АЗС), автовокзалы, гаражи-стоянки.

Автосервисные предприятия выполняют работы по техническому обслуживанию и ремонту подвижного состава, принадлежащего юридическим и физическим лицам.

По производственному признаку автосервисные предприятия делятся на грузовые, легковые и смешанного типа; по территориальному признаку — на городские, районные и дорожные.

Городские автосервисные предприятия обычно бывают специализированными, т.е. обслуживают автомобили определенных типов (грузовые или легковые). Они выполняют работы, как правило, на договорных началах или по разовым заявкам с оплатой выполненных работ по тарифам (прейскуранту цен).

Районные автосервисные предприятия являются универсальными и работают в основном по договорам с автовладельцами.

Дорожные автосервисные предприятия располагаются на дорогах и осуществляют обслуживание и ремонт автомобилей, следующих по дороге.

Терминалы осуществляют транспортно-эксплуатационное обслуживание грузоотправителей и грузополучателей. Это может быть производственное подразделение крупного автотранспортного предприятия или самостоятельное предприятие, предназначенное для обработки контейнерного и пакетированного грузов. Такие предприятия размещаются чаще всего на окраинах городов.

Терминальная система доставки грузов является прогрессивной формой транспортно-экспедиционного обслуживания. Она предусматривает подвоз мелких отправок от клиентов малотоннажными автомобилями на терминалы пунктов отправления (грузоформирующие объекты), формирование на терминалах крупных отправок, перевозку их на терминалы пунктов назначения и развоз отправок грузополучателям малотоннажными автомобилями.

Автозаправочные станции — это специализированные предприятия по снабжению подвижного состава эксплуатационными материалами: топливом, маслом для двигателей, трансмиссионными маслами, консистентными смазочными материалами, водой и воздухом для подкачки шин.

Автовокзалы осуществляют продажу билетов, выполняют багажные операции, предоставляют необходимые помещения пассажирам для отдыха и ожидания отправления.

Гаражи-стоянки предназначены только для хранения автомобилей. Их создают главным образом на магистралях, в конечных и промежуточных пунктах маршрутов.

К авторемонтным предприятиям относятся авторемонтные, агрегатно-ремонтные и шиноремонтные заводы и мастерские, ремонтно-зарядные аккумуляторные станции и специализированные мастерские и цехи.

Автообслуживающие и авторемонтные предприятия составляют основу региональной производственной инфраструктуры, назначение которой — создание общих условий для успешного функционирования автомобильного транспорта.

В зависимости от формы собственности предприятия автомобильного транспорта разделяются на государственные, частные, со смешанной формой собственности, иностранным участием, а также на предприятия общественных организаций.

Большинство предприятий автомобильного транспорта в Республике Беларусь в настоящее время являются частными. Опыт их функционирования с начала рыночных реформ показал, что они имеют лучшие показатели по производительности труда, себестоимости услуг, прибыли. Это объясняется в первую очередь тем, что частные предприятия имеют большую самостоятельность в решении экономических и производственных проблем, свободу выбора партнеров по сделкам и использования оптимальных форм и методов мотивации труда. Опираясь на право собственности, они применяют такие методы материального поощрения и материальной ответственности, как вознаграждения и штрафы, которые заставляют работников лучше работать. При этом появляется необходимость в эффективном использовании аппарата, современных методах производства, расходовании ресурсов.

Все рассмотренные типы предприятий автомобильного транспорта вместе с автомобильными дорогами и дорожными сооружениями являются составной частью производственной и (или) социальной инфраструктуры региона. Поэтому от уровня эффективности их функционирования и развития в значительной степени зависит уровень эффективности функционирования и развития региона.

1.3. Основные средства предприятия

1.3.1. Сущность основных средств и их классификация

Основные средства предприятия — это средства труда, которые многократно участвуют в производственном процессе, сохраняют свою натуральную форму, и переносят свою стоимость на

изготавливаемую продукцию частями, по мере износа.

Главные определяющие признаки основных средств предприятия следующие:

а) они используются предприятием для производства товаров и услуг, для сдачи в аренду другим организациям;

б) участвуют в хозяйственной деятельности предприятия в течение более одного года;

в) сохраняют свою натурально-вещественную форму в течение длительного времени;

г) стоимость их переносится на производимую продукцию постепенно, частями, в течение ряда циклов.

Основные средства представляют собой совокупность средств труда, многократно участвующих в процессе производства, сохраняющих свою натуральную форму и переносящих свою стоимость на готовую продукцию (работы, услуги) по частям в течение всего срока эксплуатации.

Основными средствами являются средства труда, одновременно отвечающие двум условиям: стоимостью свыше 30 базовых расчетных величин за единицу (по коврам и ковровым изделиям более 10 базовых величин) и со сроком полезного использования (службы) более одного года.

В зависимости от характера участия основных фондов в сфере материального производства они подразделяются на (рисунок 1.9):

- *производственные основные фонды* (функционируют в процессе производства, постоянно участвуют в нем, изнашиваются постепенно, перенося свою стоимость на готовый продукт, пополняются они за счет капитальных вложений);

- *непроизводственные основные фонды* (предназначены для обслуживания процесса производства, и поэтому в нем непосредственно не участвуют, и не переносят своей стоимости на продукт, потому что он не производится; воспроизводятся они за счет национального дохода).

Непроизводственные основные средства не участвуют в процессе производства, а используются для культурно-бытовых нужд работников (профилактории, клубы, столовые, детские сады).

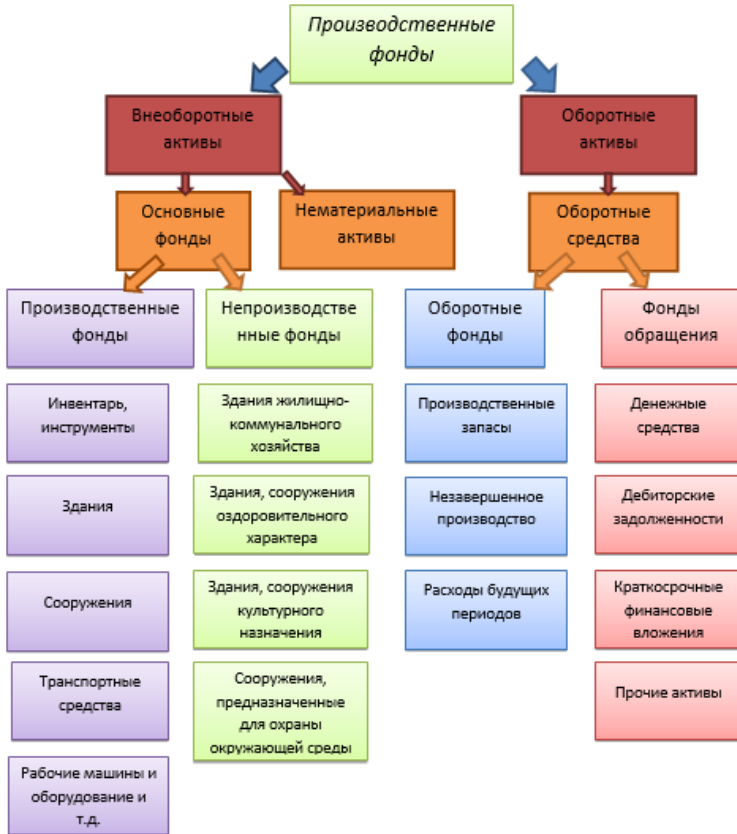


Рисунок 1.9 - Структура производственных фондов АТП.

В типовой классификации основные производственные фонды группируются по характеру участия и натурально-вещественным формам (таблица 1.4).

Таблица 1.4 - Классификации основных производственных фондов

Группы	Назначение и краткая характеристика
1.Здания	Строительно-архитектурные объекты производственного назначения (здания цехов, служб предприятия и др.)
2.Сооружения	Инженерно-строительные объекты, выполняющие технические функции, не

	связанные с изменением оборотных производственных фондов (предметы труда) – дороги, эстакады, тоннели, мосты и др.
3.Силовые машины и оборудование	Объекты, предназначенные для выработки и распределения энергии (генераторы, электродвигатели, двигатели внутреннего сгорания и др.)
4.Рабочие машины и оборудование	Непосредственно участвуют в технологическом процессе, воздействуя на предметы труда (металлорежущие станки, прессы, молоты, термические печи и др.)
5.Измерительные и регулирующие приборы и устройства, лабораторное оборудование	Предназначены для регулирования, измерения и контроля технологических процессов, проведения лабораторных испытаний и исследований
6.Вычислительная техника	Совокупность средств для ускорения и автоматизации расчетов и принятия решений
7.Прочие машины и оборудование	Машины и оборудование, не вошедшие в перечисленные группы (пожарные машины, оборудование телефонных станций и др.)
8.Транспортные средства: железнодорожный, автомобильный, водный, авиационный	Производят перемещение людей и грузов в пределах предприятия и вне его (электровозы, тепловозы, автомобили и др.)
9.Передаточные устройства	Объекты, предназначенные для трансформации, передачи и перемещения энергии (электро- и теплосети, газовые сети, не являющиеся основной частью здания)
10.Прочие основные производственные фонды	Объекты основных производственных фондов, не вошедшие в вышеперечисленные группы (многолетние насаждения, отводы земельных участков, рабочий продуктивный скот).

Перечисленные выше группы основных средств в процессе производства играют разную роль. Если здания и сооружения, как правило, обеспечивает условия для нормального протекания

производственного процесса, то машины и оборудование непосредственно участвуют в производстве продукции. На этой основе по роли в процессе производства основные средства классифицируют на:

1. Активные (непосредственно участвуют в процессе производства или реализации):

- машины и оборудование;
- транспорт;
- производственный инвентарь.

2. Пассивные основные средства (обеспечивают нормальное функционирование активной части основных средств):

- здания;
- сооружения;
- передаточные устройства.

Преобладающая часть стоимости основных производственных фондов АТП – это стоимость автомобилей, определяемая обычно как «стоимость транспортных средств». Это активная часть основных производственных фондов, т.е. те основные производственные фонды, эксплуатация которых непосредственно определяет объем транспортных услуг. В связи с особым вниманием, которое уделяется оптимизации структуры и проблемам использования активной части основных производственных фондов, выделяют отдельные классы подвижного состава. Так, можно выполнить группировку грузовых автомобилей по типу кузова (бортовые, самосвалы, фургоны, цистерны и т.п.), по грузоподъемности, по сроку эксплуатации; группировку автобусов по пассажироместимости, по длине оси и др.

Активная часть является ведущей и служит базой в оценке технического уровня и производственных мощностей. Она непосредственно участвует в превращении предметов труда в готовую продукцию. В целом по предприятиям промышленности (без учета отраслевой специфики) активная часть включает силовые машины и оборудование, рабочие машины и оборудование, измерительные и регулирующие приборы и устройства, транспортные средства.

Пассивная часть — все остальные средства, которые обеспечивают и создают условия для нормального протекания производственного процесса и тем самым содействуют превращению предметов труда в готовую продукцию.

Сравнительно невелик удельный вес стоимости пассивной части основных производственных фондов – производственных зданий, вычислительной техники, измерительного оборудования и т.д., т.е. той части основных производственных фондов, эксплуатация которых связана с обеспечением деятельности автотранспортных предприятий.

Основные средства должны приносить экономические выгоды и быть куплены не для перепродажи в будущем.

Задачи учета основных средств:

- * правильное оформление документов и своевременное отражение в учете поступления основных средств, их внутреннего перемещения и выбытия;

- * достоверное определение результатов от реализации и прочего выбытия основных средств;

- * полное определение затрат, связанных с поддержанием основных средств в рабочем состоянии;

- * контроль за сохранностью основных средств, принятых к бухгалтерскому учету;

- * контроль за правильным начислением и использованием амортизации;

- * контроль за эффективностью использования основных средств.

Для повышения качества и достоверности систематизации учета основных средств, в организациях применяется единая типовая классификация основных средств, в соответствии с которой они группируются: по отраслевому признаку, принадлежности, использованию, назначению, роли в процессе производства и т.д. (рисунок 1.10)

По отраслевому признаку основные средства группируют на основные средства:

- промышленности;
- сельского хозяйства;
- транспорта;
- строительства;
- торговли;
- общественного питания.

Такая группировка позволяет получить информацию о стоимости используемых основных средств в каждой отрасли.

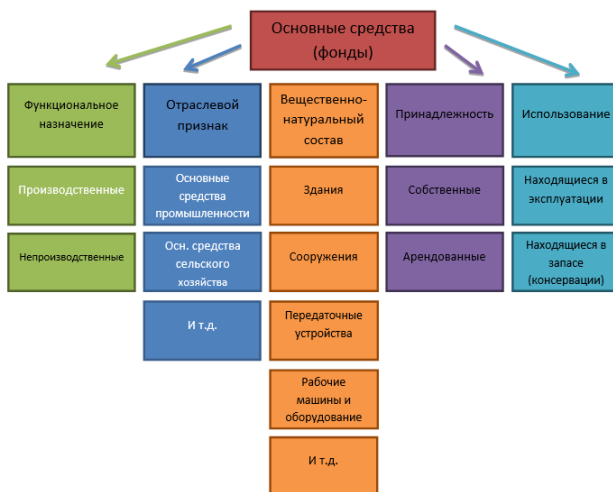


Рисунок 1.10 - Классификация основных средств (фондов)

По принадлежности основные средства подразделяются:

- на собственные (числятся на балансе организации);
- арендованные (числятся на забалансовом счете);
- находящиеся в оперативном управлении или хозяйственном ведении организации (у государственных и муниципальных унитарных предприятий).

По использованию основные средства делят на следующие группы:

- находящиеся в эксплуатации (действующие);
- в модернизации, реконструкции и техническом перевооружении;
- в запасе;
- на консервации;
- в аренде.

Это деление необходимо для разного начисления износа. Так, на средства, находящиеся в запасе и эксплуатации, начисляется амортизация на полное восстановление, а на средства, находящиеся на консервации и в аренде, износ не начисляется.

Соотношение стоимости отдельных групп основных средств в их общей стоимости, выраженное в процентах, называется структурой

основных средств.

С точки зрения анализа качественного состояния различают производственную, технологическую, отраслевую и возрастную структуры основных средств (таблица 1.5).

Таблица 1.5 - Видовые структуры основных средств

Виды структуры	Соотношение отдельных видов основных средств
Технологическая	Доля стоимостей видов основных средств в их общей стоимости
Производственная	Соотношение активных и пассивных частей основных средств
Отраслевая	Доля стоимостей основных средств различных отраслей в их общей стоимости
Возрастная	Доля машин и оборудования (станков) по возрастным группам (до 5 лет, от 5 до 10 лет, от 10 до 15 лет, от 15 до 20 лет, свыше 20 лет).

Под производственной структурой (рисунок 1.10) понимается соотношение различных групп основных средств в их общей среднегодовой стоимости. Важнейшим показателем здесь является доля активной части. Она зависит от следующих факторов: характера выпускаемой продукции, масштабов производства однородной продукции, применяемого оборудования, концентрации, специализации и кооперации производства. В машиностроении удельный вес машин и оборудования выше, чем в целом по промышленности (около 50 %). На долю зданий приходится свыше 36 %. Оставшаяся часть — это стоимость сооружений, транспортных устройств, прочих основных средств.

Технологическая структура характеризует распределение основных средств по структурным подразделениям предприятия в процентном выражении от их общей стоимости, а также долю отдельных видов станков в общем количестве машинного парка, имеющегося на предприятии. Она дает представление о функциональном составе основных средств, является важным

показателем развития предприятия и характеризует особенности соотношения отдельных видов средств труда в общей стоимости основных средств. Прогрессивной и оптимальной считается такая структура основных средств, которая обеспечивает высокое качество производимой продукции и максимальный уровень использования активной части при отсутствии простоев оборудования. Структура основных средств предприятия зависит от ряда факторов внутренней и внешней среды: видов и масштабов деятельности, технологического уровня в отрасли, финансовых ресурсов, которыми располагает предприятие и т.д.

Отраслевая характеризует долю стоимостей основных средств различных отраслей в их общей стоимости.

Возрастная структура характеризует распределение машин и оборудования (станков) по возрастным группам (до 5 лет, от 5 до 10 лет, от 10 до 15 лет, от 15 до 20 лет, свыше 20 лет). Средний возраст оборудования рассчитывается как средневзвешенная величина. Такой расчет может быть проведен как в целом по предприятию, так и по отдельным подразделениям и группам машин и оборудования.

Основным источником воспроизводства основных фондов являются амортизационные отчисления, величина которых зависит от стоимости основных фондов, нормативного срока их службы и нормы амортизации

В состав основных средств не включаются:

1) предметы, служащие менее одного года, независимо от их стоимости;

2) предметы, многократно используемые в хозяйственной деятельности организации, сохраняющие свою натурально-вещественную форму, стоимость единицы которых на момент приобретения не превышает величину, установленную Министерством финансов (стоимостью до установленного лимита – 30 базовых величин независимо от срока службы);

3) специальная одежда, включая форменную, специальную обувь, предметы проката независимо от стоимости и срока службы:

– специальные инструменты, специальные приспособления (инструменты и приспособления целевого назначения, предназначенные для серийного и массового производства определенных изделий или для изготовления индивидуального заказа) и сменное оборудование (многократно используемые в

производстве приспособления к основным средствам и другие, обусловленные специфическими условиями изготовления продукции, устройства);

— технологическая тара — т. е. тара, многократно используемая для хранения товарно-материальных ценностей на складах или непосредственно в технологическом процессе (контейнеры для транспортировки отдельных деталей, поддоны и т. п.);

— специальная одежда, специальная обувь и предохранительные принадлежности в соответствии с законодательством.

— отдельные строительные конструкции и детали, предназначенные для ремонтных целей и комплектации, числящиеся в оборотных фондах.

1.3.2. Учет и оценка основных средств

В практике учета и планирования воспроизводства основных фондов используются как стоимостные, так и натуральные показатели, так как основные фонды в производственном процессе выступают не только как носители стоимости, но и как совокупность определенных средств труда.

Натуральная форма оценки основных средств учитывает основные фонды по видовой и технологической классификации, содержит их технические и качественные характеристики, основанные на паспортных данных машин и механизмов, проектных показателях зданий и сооружений. Натуральные показатели оценки основных фондов используются для характеристики их технического состояния, расчета производственной мощности. Исходными материалами для учета основных средств в натуральных показателях служат паспорта предприятий и данные периодически проводимой инвентаризации основных средств. Учетной единицей объекта основных средств является инвентарный номер (учетная карточка).

Стоимостная оценка основных фондов необходима для учета их динамики, планирования расширенного производства, начисления амортизации, определения себестоимости продукции и рентабельности предприятий.

В системе стоимостных показателей выделяют показатели, характеризующие отдельные элементы основных средств и

показатели, характеризующие их совокупность.

Стоимостные показатели, характеризующие отдельные элементы основных средств

В связи с длительным участием основных фондов в процессе производства, их постепенным снашиванием, в связи с изменением условий воспроизводства существует несколько видов стоимостной оценки основных средств.

Первоначальная стоимость основных средств Φ представляет собой сумму фактических затрат на приобретение, сооружение, изготовление, доставку и монтаж объектов в ценах того года, когда они приобретены, введены в действие и поставлены на баланс. Величина первоначальной стоимости включает фактические затраты на приобретение по покупной цене, в том числе импортные пошлины и невозмещаемые налоги на покупку, а также любые прямые затраты по приведению актива в рабочее состояние для использования по назначению.

Первоначальная стоимость основных средств не подлежит изменению, кроме случаев, предусмотренных законодательством Республики Беларусь: достройка, дооборудование, реконструкция, частичная ликвидация, переоценка

Первоначальную стоимость можно рассчитать по следующей формуле:

$$\Phi = \text{Ц} + \text{З}_\tau + \text{З}_\text{м} + \text{З}_\text{п} ,$$

где Ц — цена приобретения без учета НДС;

$\text{З}_\tau, \text{З}_\text{м}, \text{З}_\text{п}$ — затраты на транспортировку, монтаж и устройство фундамента, прочие затраты соответственно.

На рисунке 1.11 графически показано изменение первоначальной стоимости $\Phi_\text{п}$ на протяжении полезного использования отдельного объекта основных средств.

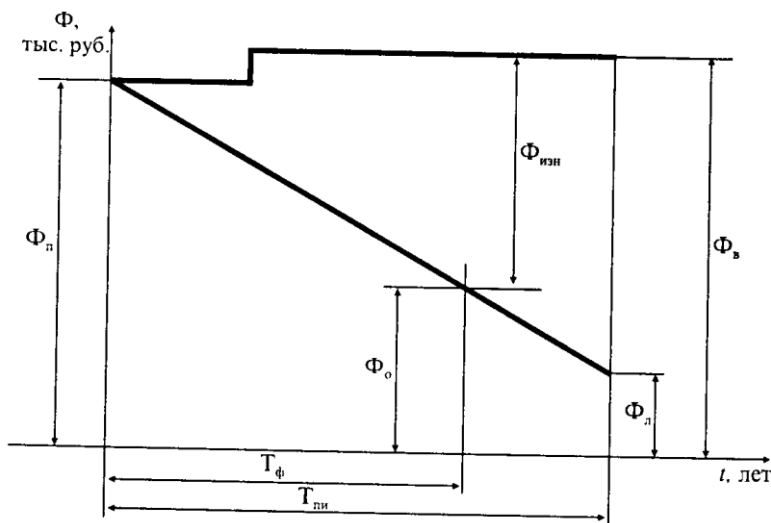


Рисунок 1.11 - Изменение стоимости основных средств в течение срока службы:

Φ_n — первоначальная стоимость объекта основных средств;

Φ_v — восстановительная стоимость объекта;

Φ_o — остаточная стоимость объекта;

$\Phi_{изг}$ — сумма износа объекта основных средств за T лет эксплуатации.;

Φ_l — ликвидационная стоимость объекта основных средств к концу срока службы;

$T_{ш}$ — срок полезного использования объекта основных средств;

T_f — количество лет эксплуатации объекта основных средств в момент определения остаточной стоимости.

Восстановительная стоимость основных средств Φ_v — это оценочный показатель, который отражает затраты на воссоздание в современных условиях точной копии объекта основных средств с использованием аналогичных материалов и сохранением всех первоначальных параметров объекта в ценах и тарифах данного года.

Технический прогресс и повышение производительности труда обуславливают изменение условий воспроизводства основных средств. Изменение цен на материалы, расходов на оплату строительных и монтажных работ приводит к тому, что стоимость ранее введенных основных средств в ценах данного года отличается

от первоначальной. Для устранения этого отличия периодически производится переоценка основных средств. Это дает возможность приводить в сопоставимый вид основные фонды, введенные в эксплуатацию в разные периоды.

Переоценка производится по решению правительства через определенные промежутки времени, в последние годы — ежегодно. При переоценке первоначальная стоимость основных средств или стоимость, принятая при предыдущей переоценке, заменяется восстановительной стоимостью в год переоценки, по которой они учитываются в балансе предприятия. Переоценку выполняет комиссия, утверждаемая руководителем или собственником предприятия.

Восстановительная стоимость рассчитывается или на основании коэффициентов, утверждаемых в установленном порядке по отдельным элементам основных средств, или так называемым рыночным методом, путем сравнительной оценки стоимости существующего станка, машины или другого натурально-вещественного объекта со стоимостью аналогичных объектов в современных условиях.

$$\Phi_v = \Phi_n \cdot K,$$

где K — коэффициент перерасчета в зависимости от ввода объекта в эксплуатацию.

Остаточная стоимость основных средств формируется как разница между первоначальной (восстановительной) стоимостью основного средства и суммой начисленной по нему амортизации.

Остаточная стоимость основных средств Φ_o — это величина, характеризующая стоимость объекта с учетом его износа. Определяется как разность между первоначальной или восстановительной стоимостью и суммой накопленного к моменту определения износа по формуле:

$$\Phi_o = \Phi_n(\Phi_v) - И,$$

где Φ_v — восстановительная стоимость, руб.;

$И$ — сумма износа основных средств, руб.

Ликвидационная стоимость основных средств $\Phi_{л}$ — это сумма денежных средств предприятия после утилизации объекта основных средств в конце срока его полезного использования.

Например, списываемый металлообрабатывающий станок

реализуется предприятием по цене металлолома, при этом оно несет расходы на демонтаж и транспортировку металлолома к пункту приема. Расчет выполняется по формуле:

$$\Phi_{л} = Ц_{л} - З_{дм} - З_{тр},$$

где $Ц_{л}$ — стоимость металлолома, руб.;

$З_{дм}$ — затраты на демонтаж, руб.;

$З_{тр}$ — затраты на транспортировку объекта списания с предприятия до пункта приема металлолома, руб.

В отдельных случаях ликвидационная стоимость может быть равна нулю.

Балансовая стоимость основных средств $\Phi_б$ — стоимость основных средств, по которой они находятся на балансе предприятия. Все вновь введенные объекты основных средств в первый год эксплуатации числятся на балансе по первоначальной стоимости, в следующие отчетные годы — по остаточной. Этот метод оценки не характеризует износ основных средств, не позволяет проанализировать их динамику, не показывает действительную стоимость фондов в данное время.

Стоимостные показатели, характеризующие совокупность основных средств

Для характеристики движения совокупных основных средств на предприятиях используются следующие показатели: балансовая стоимость на начало года $\Phi_{нг}$, балансовая стоимость на конец года $\Phi_{кг}$, стоимость вновь введенных в действие $\Phi_{нов}$, стоимость выбывших в данном периоде по различным причинам $\Phi_{выб}$, среднегодовая стоимость $\Phi_{ср}$.

Прирост основных производственных средств Φ за данный период определяется разностью между стоимостью вновь поступивших и стоимостью выбывших в данном году основных средств:

$$\Delta\Phi = \Phi_{нов} - \Phi_{выб},$$

Годовой ввод в действие основных средств $\Phi_{нов}$ является одним из показателей плана капитальных вложений предприятия и определяется по формуле:

$$\Phi_{нов} = K + K_{нг} - K_{кг},$$

где K - общий объем капитальных вложений в данном году;

$K_{нг}$, $K_{кг}$ - стоимость объектов незавершенного строительства соответственно на начало и на конец года.

Среднегодовая стоимость определяется с учетом ввода и выбытия отдельных элементов основных средств на протяжении года и рассчитывается по формуле:

$$\Phi_{ср} = \Phi_{нг} + \sum_{t_i}^m \Phi_{нов} \frac{t_i}{12} - \sum_{t_j}^n \Phi_{выб} \frac{t_j}{12},$$

где $\Phi_{нов}$ - стоимость вновь введенных основных средств в j -м месяце данного года, тыс. руб.;

$\Phi_{выб}$ - стоимость выбывших основных средств в j -м месяце данного года, тыс руб.

$\Phi_{нг}$ - стоимость основных фондов на начало года, тыс руб.

$\Phi_{кг}$ - стоимость основных фондов на конец года, тыс руб.

t_i - продолжительность функционирования вновь введенных средств в течение данного года, мес;

t_j - количество месяцев от момента списания единицы основных средств до конца года.

Рыночная стоимость - наиболее вероятная цена продажи объектов основных средств с учетом их реальной стоимости, соотношения спроса и предложения.

Для определения рыночной стоимости основных фондов используется сравнительный, затратный и доходный подходы

Сравнительный (рыночный) подход - это принцип определения стоимости, заключающийся в использовании и анализе цен на объекты, аналогичные оцениваемому объекту. При этом исходят из принципа замещения, согласно которому рациональный инвестор не заплатит за данный объект больше, чем стоимость доступного к покупке аналогичного объекта, обладающего такой же полезностью, что и данный объект.

Важный вопрос при применении сравнительного подхода - правильный выбор объекта сравнения (аналога). Оцениваемый объект и объект сравнения должны относиться к одной классификационной группе машин по назначению, принципу действия, конструктивному исполнению, значениям главных ценообразующих параметров.

В рамках сравнительного подхода используются различные методы определения рыночной стоимости: ценовых индексов, или индексирования по фактору времени; прямого сравнения с

идентичным объектом; прямого сравнения с аналогичным объектом; прямого сравнения с аналогичными объектами с внесением направленных качественных корректировок; расчета по удельным показателям и корреляционным моделям.

Затратный подход представляет собой совокупность методов оценки стоимости объекта, основанных на определении затрат, необходимых для воспроизводства либо замещения объекта оценки, с учетом износа. При затратном подходе в качестве меры стоимости принимается сумма затрат на создание и последующую продажу объекта, т.е. его себестоимость.

В общем виде **доходный подход** состоит в определении текущей стоимости объекта имущества как совокупности будущих доходов от его использования.

При применении методов доходного подхода следует соблюдать принцип наиболее эффективного использования объекта, согласно которому стоимость машинного комплекса определяется для такого варианта эксплуатации, когда обеспечена наибольшая его отдача и наиболее полно раскрываются его функциональные возможности. Для данного варианта использования можно ожидать и наибольшую цену.

1.3.3. Физический износ основных средств

Основные фонды в процессе эксплуатации подвергаются износу, из-за чего постепенно утрачивают свои первоначальные технико-эксплуатационные качества и стоимость. Для обеспечения непрерывности производственных и транспортных процессов необходимо планомерно возобновлять изношенные основные фонды как в натуральной форме, так и по стоимости. Решающее влияние на оборот основных производственных фондов оказывает интенсивность их износа.

Износ основных фондов – постоянная утрата основными фондами своей потребительской стоимости в результате перенесения ее на вновь созданный продукт. Различают физический (материальный) и моральный износ основных фондов.

Физический износ – это утрата ОПФ своих первоначальных производственно-технических качеств в результате работы или

бездействия, представляет собой материальное снашивание, вызываемое трением, вибрацией, усталостью металла и другими разрушающими явлениями, которые возникают в процессе эксплуатации. Другое проявление физического износа основных фондов заключается в отрицательном воздействии на них времени и сил природы (коррозии, старения металла, разрушения изоляции и уплотнителей, выветривания материалов).

На степень снашивания влияют содержание оборудования, своевременность и качество технических обслуживаний и ремонтов, степень защиты от внешних атмосферных влияний, квалификации рабочих и т.д.

Износ, при котором основные фонды при снашивании теряют потребительную стоимость в процессе их эксплуатации или под влиянием естественных сил природы, называется физическим износом.

Физический износ основных средств представляет собой изменение механических, физических, химических и других свойств материальных объектов. Это — результат разрушения материала и постепенного изменения размеров и формы сопрягаемых тел. Различные группы основных средств изнашиваются в разные сроки из-за своих особенностей. Так, здания и сооружения из каменных материалов подвергаются выветриванию и выщелачиванию. Процесс протекает довольно медленно и его последствия устраняются путем проведения капитальных ремонтов.

Рабочие машины и оборудование изнашиваются под влиянием иных факторов: главной причиной здесь является трение, возникающее во время работы между сопряженными деталями и вызывающее отрыв от них мельчайших частичек металла. Физический износ ускоряется под действием высокой температуры, влажности, давления, наличия абразивной среды.

Однако в этом случае не учитываются проведенные капитальные ремонты, которые оказывают частичное восстановление физического износа и потребительной стоимости машин. Количественное уменьшение потребительной стоимости влечет за собой снижение стоимости или экономический износ основных фондов. Экономический износ возникает не только в результате физического, т.е. материального износа, но и морального износа основных фондов.

С целью восстановления физического износа автомобилей и поддержания его в технически исправном состоянии производится частичное восстановление основных фондов, т.е. их ремонт.

Цель ремонта – возместить износ узлов, агрегатов, деталей в натуральной форме и обеспечить их работоспособное состояние в течении всего времени их функционирования. Экономически различают три вида ремонта:

восстановительный;

текущий;

капитальный.

Восстановительный ремонт – это особый вид ремонта, вызываемый различными обстоятельствами, такими как стихийное бедствие, военное разрушение. Восстановительный ремонт проводится за счет специальных средств государственного резервного или страхового фондов и финансируется по плану капитальных вложений.

Текущий ремонт – производится в процессе функционирования основных фондов без длительного перерыва производственного процесса. Затраты на текущий ремонт имеют сравнительно равномерный характер и включаются в себестоимость продукции.

Капитальный ремонт – характеризуется полной разборкой машины, замены всех износившихся деталей, агрегатов, узлов. Капитальный ремонт требует остановки производства на длительное время. После капитального ремонта машина должна соответствовать тем условиям технических требований, которые предъявляются к ним. Затраты на капитальный ремонт производятся за счёт специальных средств имеющихся на предприятии для проведения капитальных ремонтов. В себестоимость продукции они входят долей амортизационных отчислений на капитальный ремонт.

Физический износ основных средств сопровождается уменьшением их стоимости и может быть определен различными методами.

Нормативный метод. В основе метода — учет двух временных факторов: периода времени фактической эксплуатации и срока полезного использования объекта основных средств. Зависимость между величиной износа и указанными факторами имеет сложный характер, однако в целях упрощения расчетов ее считают линейной.

Величина уменьшения стоимости в результате физического

износа по времени эксплуатации основных средств Φ определяется по формуле:

$$\Phi_{\text{изн}} = \Phi_6 \frac{T_{\Phi}}{T_{\text{пн}}},$$

где $\Phi_{\text{изн}}$ — величина износа основных средств, тыс. руб.;

Φ_6 — балансовая стоимость основных средств, тыс. руб.;

T_{Φ} — продолжительность эксплуатации основных средств от момента ввода в эксплуатацию до момента расчета величины износа, лет;

$T_{\text{пн}}$ — продолжительность полезного использования этого же объекта основных средств, лет.

Экспертный метод. В его основе лежит оценка степени износа отдельных элементов объекта основных средств и исчисление средневзвешенного процента износа. Роль экспертов заключается в установлении процента износа отдельных конструктивных элементов анализируемого объекта основных средств. Затем расчеты выполняются по формуле:

$$\Phi_{\text{изн}} = \sum a P / 100,$$

где a - доля конструктивного элемента в стоимости объекта основных средств;

P — процент износа конструктивного элемента.

Пример расчета физического износа для здания представлен в таблице 1.6.

Таблица 1.6 – Расчет физического износа здания

Конструктивный элемент здания	Удельный вес конструктивного элемента в стоимости здания	Процент износа конструктивного элемента	Удельный вес износа элемента в стоимости здания
1	2	3	4
Фундаменты	10	10	1
Стены	20	20	4
Перекрытия	15	20	3
Продолжение таблицы 1.6			
1	2	3	4

Кровля	5	100	5
Полы	5	100	5
Внутренние сантехнические и электротехнические устройства	45	100	45
Износ итого:	100	-	63

Коэффициент износа: $k_{ми} = 63\%$ или $k_{ми} = 0,63$.

1.3.4. Моральный износ основных средств

Основные средства претерпевают не только физический, но и моральный износ. Сущность морального износа состоит в том, что средства труда остаются работоспособными, но эксплуатация их становится экономически нецелесообразной раньше, чем наступает физический износ, до окончания срока полезного использования. В наибольшей степени моральный износ свойствен активной части основных средств — машинам и оборудованию и обусловлен научно-техническим прогрессом.

Различают два рода морального износа. Моральный износ первого рода (МИ-1) заключается в утрате стоимости машин по мере того, как их воспроизводство становится дешевле. Моральный износ второго рода (МИ-2) действующих машин и оборудования обусловлен появлением и внедрением в экономику народного хозяйства новых, более прогрессивных машин.

Возникновение МИ-1 определяется ростом производительности труда в сфере производства техники, совершенствованием технологии, организации и управления в процессе изготовления изделий. МИ-2 обусловлен результатами внедрения достижений научно-технического прогресса в создание новых конструкций машин, что влечет повышение качественных показателей новой техники и соответственно уменьшение потребительной стоимости ранее выпущенных машин.

МИ-2 по сравнению с первым является категорией более сложного порядка. Он непосредственно связан с изменением качественных показателей и соответственно потребительной стоимости средств труда.

Потребительная стоимость машин характеризуется рядом показателей. Уровень этих показателей или их взаимосвязанной группы по конкретным средствам труда может на определенном этапе оказаться ниже современного уровня, т. е. морально устареть. Следовательно, МИ-2 может происходить многопланово. Можно выделить совокупность свойств и соответственно рассматривать МИ-2 различных видов.

Во-первых, это экономический аспект развития машин: увеличивается их производительность, надежность, снижается металлоемкость, энергоемкость, трудоемкость, фондоемкость их производства и эксплуатации.

Во-вторых, это социальный аспект совершенствования машин: улучшение условий и безопасности труда оператора на используемой технике, улучшение ее эргономических и эстетических показателей. Снижается уровень шума, вибрации, загрязненности воздуха на рабочем месте оператора, улучшается и облегчается управление оборудованием, уменьшаются физические и нервно-психические нагрузки при управлении, повышается степень автоматизации труда.

В-третьих, это экологический аспект: в условиях промышленного развития актуально создание экологически безопасных машин. Мероприятия в этом направлении сводятся к уменьшению объема и токсичности выбросов в атмосферу, происходящих при работе машин, снижению воздействия технических средств на окружающую среду.

Все перечисленные аспекты развития машин взаимосвязаны. Так, улучшение условий труда нередко способствует повышению уровня использования возможностей техники, что ведет к росту ее производительности. Улучшение социальных и экологических характеристик машин в конечном итоге проявляется в экономии затрат на лечебно-профилактические и природоохранные мероприятия.

Следовательно, при проектировании и освоении производства новых машин необходимо учитывать последствия морального износа первого и второго рода.

1.3.5. Амортизация основных средств

АМОРТИЗАЦИЯ (от лат. *amortisation* — погашение) — постепенное перенесение стоимости основных фондов в процессе их эксплуатации на стоимость готовой продукции. В ходе производства основные фонды подвергаются физическому и моральному износу и теряют свою потребительную стоимость и стоимость. Денежным выражением размера амортизации являются *амортизационные отчисления*, которые соответствуют степени износа основных фондов. Перенесенная часть стоимости основных фондов является частью себестоимости продукции и после ее реализации зачисляется на специальный счет — амортизационный фонд. Амортизационный фонд предназначен для полного восстановления (реновации) изношенных основных фондов. Амортизация начисляется по основным фондам предприятий и организаций, действующим на основе хозяйственного расчета, независимо от их ведомственной подчиненности и формы собственности. Амортизация определяется по нормам амортизации на полное восстановление основных фондов, которые устанавливаются в процентах к их стоимости. Например, по многоэтажным зданиям норма амортизации на полное восстановление составляет 1 %, что соответствует нормативному сроку их службы, равному 100 годам. По машинам и оборудованию годовая норма составляет 5–8–10 %. Стоимость основных фондов предприятий возмещается путем включения амортизационных отчислений по установленным нормам в издержки производства или обращения.

Для обеспечения нормальной эксплуатации основных фондов производятся их капитальные ремонты, финансирование которых также осуществляется за счет амортизационных отчислений. Поэтому в сумму амортизационных отчислений включаются затраты на капитальный ремонт и модернизацию.

Назначение амортизационных отчислений состоит в обеспечении воспроизводства основных производственных фондов. Амортизационные отчисления поступают на расчетный счет предприятия и расходуются непосредственно на финансирование капитальных вложений, направляются в долгосрочные финансовые вложения, используются на приобретение строительных материалов, оборудования и проч.

К источникам финансирования капитальных вложений относятся:

- 1) собственные финансовые ресурсы (первоначальные взносы учредителей и накопления) и внутрихозяйственные резервы;
- 2) заемные средства;
- 3) средства, получаемые от продажи финансовых активов (ценных бумаг, паев);
- 4) средства, получаемые в установленном порядке от промышленных союзов и объединений;
- 5) средства из бюджета и внебюджетных фондов;
- 6) средства иностранных инвесторов.

Различают капитальные вложения производственного и непроизводственного назначения.

Капитальные вложения производственного назначения являются способом воспроизводства основных (производственных) фондов. С помощью капитальных вложений производственного назначения осуществляется как простое, так и расширенное воспроизводство основных производственных фондов (средств).

Под простым воспроизводством понимается приобретение или строительство основных фондов в размерах, соответствующих сумме начисленного износа по действующим производственным основным фондам (доведение общих размеров основных фондов до их первоначальной стоимости).

Под расширенным воспроизводством понимается приобретение или строительство основных фондов в размерах, превышающих сумму уменьшения основных фондов в результате их износа.

Капитальные вложения непроизводственного назначения включают вложения в долгосрочные материальные объекты, используемые для непроизводственного потребления, к которым относятся жилой фонд, здания и оборудование клубов, библиотек, детских яслей, садов, больниц и т.д.

Одной из форм воспроизводства основных (производственных) фондов является капитальный ремонт, который частично возмещает износ средств за счет замены изношенных конструкций и деталей более прочными и/или экономичными, значительно улучшающими эксплуатационные показатели ремонтируемых объектов.

Порядок финансирования капитального ремонта зависит от способа его проведения, в том числе подрядного или хозяйственного.

Амортизационные отчисления являются важной частью текущих

затрат на выполнение (они включаются в себестоимость) и финансовых ресурсов экономики страны. Они играют важную роль в экономическом механизме, выполняя следующие функции:

- полное восстановление выбывающих основных фондов,
- приобретение новых основных фондов за счет величины амортизационных отчислений;
- накопление средств для расширенного воспроизводства;
- повышение технологического уровня действующих основных фондов, путем модернизации;
- создание системы планово-финансовых нормативов, необходимых для планирования восстановления основных фондов.

Сроком полезного использования признается период, в течение которого использование объекта основных средств должно приносить доход организации.

Нормативный срок службы - установленный нормативными актами период амортизации отдельных объектов основных средств. С 1 января 2012 г. вступило в силу постановление Министерства экономики Республики Беларусь от 30.09.2011 № 161 «Об установлении нормативных сроков службы основных средств».

Срок полезного использования объекта основных средств определяется при его приобретении собственником исходя из:

- ожидаемого физического износа, зависящего от режима эксплуатации (количества смен), естественных условий, влияния агрессивной среды, системы проведения ремонтов;
- морального износа в результате удешевления стоимости или повышения производительности вновь вводимых аналогичных объектов основных средств;
- нормативно-правовых и других ограничений в использовании объекта (например, срока лизинга).

Наибольший срок полезного использования выбирается организацией по своему усмотрению при освоении рынка, ухудшении возможности реализации продукции (работ, услуг) по причине ценовой неконкурентоспособности и по другим причинам с учетом особенностей отдельных видов производства.

Наименьший срок полезного использования устанавливается организацией по своему усмотрению в случаях высокой конкурентоспособности производимой продукции (нарастание объема продаж, благоприятная конъюнктура рынка) с учетом

особенностей отдельных видов производства.

Диапазоны сроков полезного использования (между наименьшими и наибольшими значениями сроков полезного использования) установлены по группам амортизируемых объектов основных средств в следующих пределах: для зданий и сооружений — от 0,8 до 1,2 нормативного срока службы, для остальных групп — от 0,5 до 1,5 нормативного срока службы. Амортизируемая стоимость АС — стоимость, по которой объекты основных средств числятся в бухгалтерском учете за вычетом ликвидационной стоимости. Рассчитывается по формуле:

$$АС = \Phi_{п} - \Phi_{л},$$

где $\Phi_{п}$ — первоначальная стоимость объекта основных средств, тыс. руб.;

$\Phi_{л}$ — ликвидационная стоимость объекта, тыс. руб.

В некоторых случаях ликвидационная стоимость может быть равна нулю, тогда амортизируемая стоимость равна первоначальной, а после проведения переоценки объекта основных средств — восстановительной стоимости.

Норма амортизации — доля (в процентах не менее чем с шестью знаками после запятой) амортизируемой стоимости объекта, подлежащая включению с установленной периодичностью в себестоимость производимой продукции на протяжении срока полезного использования в соответствии с определенными способами и методами начисления амортизации. Годовая норма амортизации каждого из объектов основных средств рассчитывается на предприятии как величина, обратная сроку полезного использования объекта:

$$Н_{а} = 100 / Т_{пн},$$

где $Н_{а}$ — норма амортизации, % ;

$Т_{пн}$ — срок полезного использования, лет.

Например, приобретен компьютер за 1 200 000руб, в т.ч. НДС 200 000руб, $Т_{пн} = 5_{лет}$. Годовая норма амортизационных отчислений $Н_{а} = 100/5 = 20\%$.

Годовые амортизационные отчисления $A = 1\,000\,000 * 20\% = 200\,000$ руб. Месячная сумма амортизации = $200\,000/12$ (месяцев) = 16 667 руб.

При функционировании основных средств в условиях, отличающихся от принятых при установлении сроков полезного использования (влияния агрессивной среды, отклонений от установленных базовых режимов работы и др.), годовая норма амортизации подлежит корректировке путем применения поправочных коэффициентов.

При применении к одной и той же норме амортизации одновременно двух или более поправочных коэффициентов общая норма определяется по формуле

$$H_{ac} = H_a (K_1 + K_2 + \dots + K_m - (m - 1)),$$

где H_{ac} - скорректированная годовая норма амортизации основных средств; K_1, K_2, \dots, K_m — коэффициенты, утвержденные по позициям действующей классификации основных средств и применяемые организацией при наличии отклонений от установленных базовых режимов работы и других условий;

m — количество применяемых поправочных коэффициентов.

Норма амортизационных отчислений на полное восстановление по основной группе подвижного состава автомобильного транспорта определяется в процентах от балансовой стоимости на 1000 км пробега:

$$H_B = \frac{(C_b - C_o) \cdot 1000}{C_b \cdot L_{a.n.}} \cdot 100$$

Где C_b, C_o — балансовая и остаточная стоимости подвижного состава, руб.;

$L_{a.n.}$ — нормативный амортизационный пробег подвижного состава, км;

1000 — поправочный коэффициент на пробег.

Остаточная стоимость основных фондов при расчете норм амортизационных отчислений установлена в размере 10% от первоначальной балансовой стоимости.

Для групп автомобильной техники, по которой нормы амортизационных отчислений на полное восстановление не зависят от пробега, определяются формулой:

$$H_B = \frac{C_6 - C_o}{C_6 \cdot T_a} \cdot 1000$$

где T_a – амортизационный срок службы, лет.

Общая норма амортизации рассчитывается по формуле:

$$H = \frac{C_{\text{пер}} + C_{\text{к.р}} + C_{\text{м}}}{C_{\text{пер}} \cdot T_c} \cdot 100\%$$

где $C_{\text{к.р}}$ – стоимость капитального ремонта;

$C_{\text{м}}$ – стоимость модернизации;

T_c – средний срок службы основных фондов.

Средний срок службы (T_c) основных фондов это средняя фактическая длительность их эксплуатации, зависящая от темпов физического и морального износа и экономически целесообразного количества капитальных ремонтов.

Величина годовых амортизационных отчислений определяется по формуле:

$$A_z = \frac{C_{\text{ср.г}} \cdot H}{100};$$

Величина годовых амортизационных отчислений для автомобилей определяется по группам.

1 группа:

$$A_{\Gamma} = \frac{C_{\text{ср.г.а/м}} \cdot H \cdot L_{\text{об}}}{1000 \cdot 100}$$

то есть для всех автомобилей за исключением грузовых автомобилей малой грузоподъемности (до 2 т), автобусов малой вместимости (менее 15 человек).

2 группа:

$$A_{\Gamma} = \frac{C_{\text{ср.г}} \cdot H}{100}$$

Амортизируемая стоимость - это стоимость объекта основных средств, от величины которой рассчитываются амортизационные отчисления.

Недоамортизированная стоимость - это разница между амортизированной стоимостью и суммой, начисленной до начала

отчетного года амортизации.

Объектами начисления амортизации (амортизируемым имуществом) являются основные средства предприятия, числящиеся на его балансе.

Объектами начисления амортизации не являются: земля и иные объекты природопользования (вода, недра и другие природные ресурсы); основные средства государственных организаций, находящиеся за границей; здания и сооружения, являющиеся памятниками архитектуры и искусства; библиотечные фонды; оружие, военная, специальная техника и имущество, находящееся в Вооруженных Силах Республики Беларусь, других войсках и воинских формированиях.

1.3.6. Порядок начисления амортизации основных средств

Амортизация начисляется ежемесячно исходя из рассчитанных организацией норм амортизационных отчислений и амортизируемой стоимости объекта основных средств. Месячная норма (или сумма) амортизации составляет $1/12$ ее годовой нормы (или суммы).

Начисление амортизации по вновь введенным в эксплуатацию объектам начинается с первого числа месяца, следующего за месяцем их введения в эксплуатацию.

Начисление амортизации прекращается по выбывшим или по самортизированным объектам основных средств с первого числа месяца, следующего за месяцем выбытия или после окончания амортизации.

Начисление амортизации не производится во время проведения модернизации объектов, полной или частичной реконструкции, достройки, восстановления с полной или частичной их остановкой, при консервации объектов в соответствии с законодательством, а также по объектам, не введенным в эксплуатацию или находящимся в резерве.

Организация самостоятельно определяет способы и методы начисления амортизации. Способы и методы начисления амортизации разрешается пересматривать в начале календарного года с обязательным отражением в учетной политике.

Объекты и способы начисления амортизации объектов основных

средств определяются Инструкцией о порядке начисления амортизации основных средств и нематериальных активов, утвержденной постановлением Министерства экономики, Министерства финансов, Министерства статистики и анализа, Министерства архитектуры и строительства Республики Беларусь № 87/55/33/5 от 30 марта 2004 г.

Объектами начисления амортизации являются основные средства организации, как используемые, так и не используемые в предпринимательской деятельности. К амортизируемым основным средствам относятся:

- здания, сооружения; передаточные устройства; рабочие и силовые машины, механизмы, оборудование; транспортные средства; измерительные и регулирующие приборы; вычислительная техника и оргтехника; инструмент; производственный и хозяйственный инвентарь; рабочий скот; многолетние насаждения;
- капитальные вложения в улучшение земель и арендованное (полученное в лизинг) имущество (если в соответствии с договором аренды (лизинга) оно является собственностью арендатора (лизингополучателя));
- объекты жилищного фонда, внешнего благоустройства и наружного освещения.

Объектами начисления амортизации не являются: земля и иные объекты природопользования, библиотечные фонды, музейные и художественные ценности.

Сумма начисляемой по объекту амортизации зависит от установленного срока его полезного использования или нормативного срока службы (по объектам, не используемым в предпринимательской деятельности) и выбранного метода начисления амортизации.

Амортизация начисляется организацией, у которой объекты основных средств находятся на правах собственности и включены в установленном порядке в бухгалтерский баланс. Амортизационные отчисления по таким объектам включаются в издержки производства (обращения) в течение срока их полезного использования и уменьшают финансовый результат организации.

Согласно Инструкции, начисление амортизации объектов основных средств в современных условиях хозяйствования производится одним из следующих способов:

- * линейным способом;
- * нелинейным способом;
- * производительным способом.

К нелинейному способу начисления амортизации относятся:

- * метод уменьшаемого остатка;
- * метод списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования.

Линейный способ начисления амортизации заключается в равномерном (по годам) начислении организацией амортизации в течение всего нормативного срока службы или срока полезного использования объекта основных средств. Сумма ежегодных амортизационных отчислений A_r для конкретного объекта основных средств рассчитывается по формуле:

$$A_r = H_a \cdot AC / 100,$$

где AC - амортизируемая стоимость объекта основных средств;

H_a — годовая норма амортизации в процентах от амортизируемой стоимости объекта, исчисленной исходя из срока полезного использования объекта.

В целях своевременного обеспечения экономически обоснованных условий воспроизводства основных средств, используемых в предпринимательской деятельности организаций, применяющих линейный способ начисления амортизации (как по всем, так и по отдельным объектам), допускается текущая индексация амортизационных отчислений.

Право ежемесячной индексации амортизационных отчислений предоставляется организациям, если за предшествующий месяц значение индекса потребительских цен составило не менее 2 процентов.

Сумма индексации амортизационных отчислений учитывается начиная с месяца, следующего за отчетным, исходя из индекса цен производителей промышленной продукции производственно-технического назначения за месяц, предшествующий отчетному, к декабрю предыдущего года.

Если месячное значение индекса потребительских цен за предшествующий месяц не превысило 2 процентов, отражение суммы индексации в отчетном месяце производится исходя из

индекса цен производителей промышленной продукции производственно-технического назначения, использовавшегося при предыдущей индексации.

Применительно к основным средствам, находящимся в организации на 1 января текущего года, отражение результатов индексации амортизационных отчислений в бухгалтерском учете производится ежемесячно исходя из начисленной за месяц суммы амортизации и индекса цен производителей промышленной продукции производственно-технического назначения за отчетный месяц по отношению к декабрю предыдущего года, публикуемого в месяце, следующем за отчетным (вне зависимости от уровня потребительских цен).

Индексация амортизационных отчислений от стоимости основных средств, поступивших в отчетном году, производится ежемесячно исходя из индекса цен производителей промышленной продукции производственно-технического назначения за отчетный месяц по отношению к месяцу ввода в эксплуатацию этих объектов.

При линейном методе предприятия начисляют амортизационные отчисления ежемесячно, исходя из годовой нормы амортизации, деленной на 12.

Однако этот метод не учитывает неравномерность износа основных средств в отдельные периоды времени, а также некоторые другие факторы.

Нелинейный способ начисления амортизации (способ ускоренной амортизации) заключается в неравномерном (по годам) начислении организацией амортизации в течение срока полезного использования объекта основных средств. Ежегодные суммы амортизационных отчислений постепенно убывают.

Объектами применения нелинейного способа начисления амортизации являются передаточные устройства, рабочие машины и механизмы, оборудование, вычислительная техника и оргтехника, транспортные средства и другие объекты основных средств, которые непосредственно участвуют в процессе производства продукции (работ, услуг).

Нелинейный способ начисления амортизации применяется к объектам основных средств, которые непосредственно участвуют в процессе производства продукции. Он не распространяется на следующие виды машин, оборудования и транспортных средств:

- машины, оборудование и транспортные средства с нормативным сроком службы до 3 лет, легковые автомобили (кроме такси);
- отдельные виды оборудования гражданской авиации, срок полезного использования которых определяется исходя из установленных ресурсов;
- уникальную технику и оборудование, предназначенные для использования только при определенных видах испытаний и производства ограниченного вида конкретной продукции;
- предметы интерьера, включая офисную мебель;
- предметы для отдыха, досуга и развлеченной.

При нелинейном способе годовая сумма амортизационных отчислений может рассчитываться двумя методами: *методом суммы чисел лет* срока полезного использования и *методом уменьшаемого остатка* с коэффициентом ускорения до 2,5. Расчет производится от амортизируемой стоимости объекта. Нормы начисления амортизации в первом году и каждом из последующих лет срока полезного использования объекта могут быть различными.

Методы ускоренной амортизации применяются в случаях, когда стоимость объекта под воздействие морального износа может сокращаться существенно быстрее, чем в ходе его физического устаревания.

В пользу применения методов ускоренного начисления износа свидетельствует и то, что в первые годы использования машин и оборудования они могут приносить больший доход, чем в последующие, ибо в начале эксплуатации затраты на их ремонт и техническое обслуживание часто бывают значительно меньше, чем в конце срока службы.

Метод суммы чисел лет состоит в том, что для каждого года эксплуатации объекта основных средств рассчитывается своя норма амортизационных отчислений:

$$H_t = \frac{t_o}{\text{СЧЛ}} \cdot 100,$$

где t_o — остающееся время эксплуатации, лет;

СЧЛ — сумма чисел лет срока полезного использования объекта. При переходе от одного года к другому числитель этой дроби сокращается на единицу.

В общем виде сумма чисел лет рассчитывается по формуле

$$\text{СЧЛ} = \frac{T_{\text{пл}}(T_{\text{пл}} + 1)}{2},$$

где $T_{\text{пл}}$ — срок полезного использования объекта, лет.

Сумма лет может определяться сложением порядковых номеров лет, в течение которых функционирует объект, начиная с единицы и кончая последним годом эксплуатации, т. е. $1 + 2 + 3 + \dots + n$. Если, например, металлообрабатывающий станок имеет нормативный срок службы 8 лет, то сумма лет будет равна: $1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6 + 7 + 8 = 36$.

Пример 1. Приобретен объект основных средств амортизируемой стоимостью 150 млн. руб. со сроком полезного использования 5 лет.

Сумма чисел лет срока полезного использования составляет 15 лет. Расчет может производиться двумя способами:

1) сложением суммы чисел лет: $\text{СЧЛ} = 1 + 2 + 3 + 4 + 5 = 15$;

2) по формуле $\text{СЧЛ} = 5 * 6 / 2 = 15$.

В первый год эксплуатации указанного объекта будет начислена амортизация в размере $5/15$ или $33,3\%$, что составит 50 млн руб., во второй — $4/15$, что составит 40 млн рублей, в третий — $3/15$, что составит 30 млн руб., в четвертый — $2/15$, что составит 20 млн руб., в пятый год — $1/15$, что составит 10 млн руб.

Общая сумма начисленной амортизации в течение всего срока полезного использования объекта составит 150 млн руб. ($50 + 40 + 30 + 20 + 10$).

При *методе уменьшаемого остатка* годовая величина амортизационных отчислений AO_t рассчитывается исходя из остаточной стоимости объекта на начало года AC и нормы амортизационных отчислений H_a , исчисленной линейным методом, и коэффициента ускорения k (до 2,5 раза):

$$AO_t = kH_a(AC - \sum AO_t).$$

В последний год начисления амортизации годовая величина амортизационных отчислений равна разности между первоначальной стоимостью объекта и суммой начисленного износа за все предшествующие годы.

Пример 2. Приобретен объект, имеющий амортизируемую стоимость 120 млн. руб. со сроком полезного использования 5 лет, коэффициент ускорения равен 2.

Годовая норма амортизационных отчислений, рассчитанная исходя из срока полезного использования, равна 20 % ($1/5 \cdot 100$), увеличивается на коэффициент ускорения 2 и составляет 40 %.

В первый год эксплуатации годовая величина амортизационных отчислений определяется исходя из амортизируемой стоимости, и составит 48 млн. руб. ($120 \text{ млн. руб.} \times 40 \%$).

Во второй год эксплуатации амортизация начисляется от разницы между амортизируемой стоимостью объекта (120 млн. руб.) и суммой амортизации, начисленной за первый год эксплуатации (48 млн. руб.), и составит 28,8 млн. руб. ($(120 \text{ млн. руб.} - 48 \text{ млн. руб.}) \cdot 40\%$).

В третий год эксплуатации амортизация начисляется от разницы между амортизируемой стоимостью объекта (120 млн. руб.) и суммой амортизации, начисленной за первый и второй годы эксплуатации (48 млн. руб. + 28,8 млн. руб.), и составит 17,28 млн. руб. [$(120 \text{ млн. руб.} - (48 \text{ млн. руб.} + 28,8 \text{ млн. руб.})) \times 40 \%$].

В четвертый год эксплуатации амортизация начисляется от разницы между амортизируемой стоимостью объекта (120 млн. руб.) и суммой амортизации, начисленной за первый — третий годы эксплуатации (48 млн. руб. + 28,8 млн. руб. + 17,28 млн. руб. = 94,08), и составит 10,37 млн. руб. [$(120 \text{ млн. руб.} - 94,08 \text{ млн. руб.}) \cdot 40 \%$].

В пятый (последний) год эксплуатации амортизация представляет собой разницу между амортизируемой стоимостью объекта (120 млн. руб.) и суммой амортизации, начисленной за первый — четвертый годы эксплуатации ($120 \text{ млн. руб.} - (48 \text{ млн. руб.} + 28,8 \text{ млн. руб.} + 17,28 \text{ млн. руб.} + 10,37 \text{ млн. руб.})$), и составит 15,55 млн. руб.

Производительный способ начисления амортизации объекта основных средств заключается в начислении амортизации исходя из амортизируемой стоимости объекта и отношения объема продукции (работ, услуг), выпущенной (выполненных) в текущем периоде, к ресурсу объекта. Расчеты производятся в натуральных показателях.

Амортизационные отчисления рассчитываются производительным способом в каждом отчетном году по следующей формуле:

$$AO_t = ОПР_t \frac{AC}{\sum_{i=1}^n ОПР_i},$$

где AO_t — сумма амортизационных отчислений в году t ;

АС — амортизируемая стоимость объекта;

ОПР_t — прогнозируемый в течение срока эксплуатации объекта объем продукции (работ, услуг) в году t ; $t = 1, \dots,$

n — годы срока полезного использования объекта.

Пример 3. Приобретен объект амортизируемой стоимостью 100 тыс. руб. Прогнозируемый в течение срока эксплуатации объекта объем продукции — 25 тыс. ед. Выпущено за отчетный месяц 500 ед.

Решение. Амортизация на единицу продукции — 4 руб. (100 тыс. руб. / 25 тыс. ед.).

Амортизационные отчисления за отчетный месяц 2 тыс. руб. (4 руб. * 500 ед.).

Пример 4. Приобретен автомобиль амортизируемой стоимостью 15 млн. руб. с предполагаемым пробегом 400 тыс. км. Пробег в отчетном месяце составил 5 тыс. км.

Решение. Амортизация на 1 км — 37,5 руб. (15 млн. руб. / 400 тыс. км).

Амортизационные отчисления за отчетный месяц — 187,5 тыс. руб. (37,5 руб. * 5 тыс. км).

Выбор варианта расчета амортизации закрепляется учетной политикой организации и в течение отчетного года пересмотру не подлежит.

Способы начисления амортизации разрешается пересматривать в начале календарного года с обязательным отражением изменений в учетной политике. При пересмотре способов и методов начисления амортизации недоамортизированная стоимость объекта распределяется на оставшийся срок полезного использования.

Начисление амортизации линейным или нелинейным способом начинается с первого числа месяца, следующего за месяцем введения объекта основных средств в эксплуатацию. Начисление амортизации по объектам основных средств производительным способом начинается с момента их ввода в эксплуатацию.

Начисление амортизации прекращается с первого числа месяца, следующего за месяцем выбытия (ликвидации, продажи) или за месяцем, в котором первоначальная стоимость основных средств полностью

1.3.7. Показатели использования основных средств

Улучшение использования основных фондов решает широкий круг экономических проблем, направленных на повышение эффективности производства: увеличение объема выпуска продукции, рост производительности труда, снижение себестоимости, экономию капитальных вложений, увеличение прибыли и рентабельности капитала и, в конечном счете, повышение уровня жизни общества.

Для определения степени использования основных фондов на предприятиях применяются обобщающие показатели. Наиболее важный из них – фондоотдача основных фондов. Этот показатель определяется как отношение стоимости произведенной за год продукции к среднегодовой стоимости основных фондов. Фондоотдача показывает, какова общая отдача от использования каждого рубля, вложенного в основные производственные фонды, т. е. насколько эффективно это вложение средств.

При расчете фондоотдачи наряду с собственными учитываются и арендованные основные средства. Исключаются только те объекты основных средств, которые находятся на консервации и в резерве (в пределах норматива) или сданы в аренду другим предприятиям и организациям. Фондоотдача рассчитывается по балансовой стоимости основных средств без вычета суммы износа.

Уровень и динамика фондоотдачи характеризуются совокупным влиянием технических, технологических, организационных и экономических факторов, с одной стороны, формирующих масштабы, техническое и технологическое совершенство и уровень их загрузки, а с другой — определяющих объем и структуру производства (цену, количество, качество и ассортимент продукции, трудоемкость изделий и т. д.).

Фондоотдача в общем виде показывает, сколько выпущено продукции на рубль основных производственных средств. Показатель фондоотдачи Φ_0 рассчитывается по формуле:

$$\Phi_{\text{отд}} = \frac{Д}{\Phi_{\text{осн}}},$$

где $Д$ – объем реализованной за год продукции в стоимостном

выражении, тыс. руб.;

$F_{\text{осн}}$ – среднегодовая стоимость основных производственных фондов,

тыс. руб.

Рост фондоотдачи свидетельствует об интенсивном развитии предприятия за счет введения усовершенствованного оборудования и новых форм организации труда, рациональном использовании основных средств.

Результатом лучшего использования основных фондов является прежде всего увеличение объема производства

Ее величина свидетельствует о том, насколько эффективно используются производственные здания, сооружения, силовые и рабочие машины и оборудование, т.е. все без исключения группы основных фондов. Повышение фондоотдачи – важнейшая задача предприятий. В условиях научно-технического прогресса значительное увеличение фондоотдачи осложнено быстрой сменой оборудования, нуждающегося в освоении, а также увеличением капитальных вложений, направляемых на улучшение условий труда, охрану природы и т.п.

Важнейшие направления повышения фондоотдачи:

- улучшение структуры основных фондов, повышение удельного веса их активной части до оптимальной величины, рациональное соотношение различных видов оборудования;

- повышение коэффициента сменности работы оборудования в подразделениях предприятия;

- интенсификация производственных процессов путем внедрения новых технологий, машин и оборудования;

- улучшение условия и режима труда с учетом производственной эстетики;

- создание благоприятных социальных условий;

- совершенствование организации производства и труда.

Факторы, повышающие фондоотдачу, показаны на рисунке 1.12.

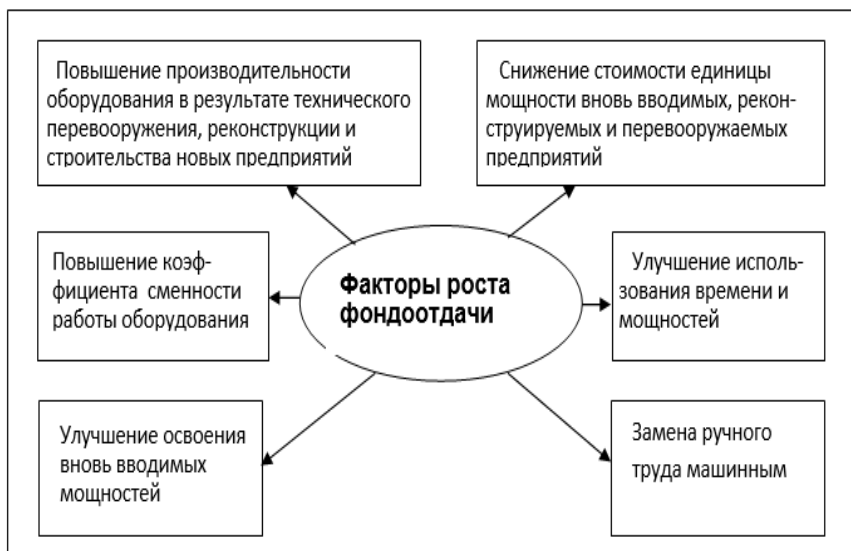


Рисунок 1.12 – Факторы роста фондоотдачи

Другой обобщающий показатель – это фондоемкость, которая рассчитывается как отношение стоимости основных производственных фондов к объему выпускаемой продукции по следующей формуле:

$$\Phi_{емк} = \frac{\Phi_{осн}}{Д}$$

где $\Phi_{емк}$ – фондоемкость;

$\Phi_{осн}$ – стоимость основных производственных фондов, руб.;

$Д$ – объем продукции (доходы), руб.

Показатель фондоемкости является обратным к показателю фондоотдачи. Фондоемкость определяет необходимую величину основных фондов для производства продукции заданного объема на перспективный период. Если объем товарной продукции на будущий период изменяется, то делается расчет перспективной потребности в основных производственных фондах

Фондоемкость показывает какой размер основных фондов приходится на каждый рубль полученного дохода:

При увеличении *фондоотдачи* соответственно снижается

фондоёмкость.

Фондовооруженность труда характеризует степень оснащённости каждого работника основными производственными фондами:

$$\Phi_{\text{воор}} = \frac{\Phi_{\text{осн}}}{N_{\text{сн}}},$$

где $N_{\text{сн}}$ – среднесписочная численность работающих на предприятии в рассматриваемом периоде.

Производительность труда:

$$W_{\text{тр}} = \frac{D}{N_{\text{сн}}}$$

Показатели производительности труда, фондовооруженности и фондоотдачи имеют между собой непосредственную связь, так как производительность труда является функцией фондовооруженности труда, а фондоотдача – функцией производительности труда. Поэтому отношение производительности труда к фондовооруженности есть не что иное как фондоотдача, то есть:

$$\Phi_{\text{отд}} = \frac{W_{\text{тр}}}{\Phi_{\text{воор}}} = \left(\frac{D}{N_{\text{сн}}} : \frac{\Phi_{\text{осн}}}{N_{\text{сн}}} \right) = \frac{D}{\Phi_{\text{осн}}}$$

Рентабельность основных фондов является синтетическим показателем (неестественный), который характеризует в общем виде фактическую эффективность использования основных фондов не раскрывая резервов улучшения их использования и не определяя пути их реализации. Рентабельность в нашей отрасли считают эффективной 35%, во всем мире 10%.

$$R_{\text{осн}} = \frac{\Pi}{\Phi_{\text{осн}}} = \frac{\Pi_{\text{бал}}}{\Phi_{\text{осн}}},$$

где Π – прибыль предприятия от всей деятельности, руб.;

$\Pi_{\text{бал}}$ – балансовая прибыль предприятия, руб.

Техническое состояние основных фондов характеризуется коэффициентами износа, годности, обновления и выбытия (табл. 3.5).

Коэффициент ввода показывает удельный вес основных средств, введенных в эксплуатацию в течение года.

$$K_{\text{ев}} = \Phi_{\text{ев}} / \Phi_{\text{к.г.}},$$

где $\Phi_{\text{вв}}$ – стоимость основных средств, введенных в эксплуатацию;

$\Phi_{\text{кг}}$ – стоимость основных средств на конец года.

Коэффициент износа показывает, какая часть стоимости основных фондов уже перенесена на готовую продукцию предприятия, а также степень изношенности изменяющихся на предприятии основных фондов:

$$K_{\text{изн}} = \frac{\Phi_{\text{изн}}}{\Phi_{\text{осн}}},$$

где $\Phi_{\text{изн}}$ – стоимость износа основных фондов, руб;

$\Phi_{\text{осн}}$ – балансовая (первоначальная) стоимость основных фондов, руб.

Коэффициент годности характеризует техническое состояние основных фондов.

$$K_{\text{годн}} = \frac{(\Phi_{\text{кг}} - \Phi_{\text{изн}})}{\Phi_{\text{кг}}} = \frac{\Phi_{\text{ост}}}{\Phi_{\text{кг}}},$$

где $\Phi_{\text{ост}}$ – остаточная (неизношенная или несамортизированная) стоимость основных фондов;

$\Phi_{\text{кг}}$ – первоначальная стоимость на конец отчетного года.

Коэффициент обновления характеризует интенсивность ввода в действие новых производственных мощностей:

$$K_{\text{обн}} = \frac{\Phi_{\text{ввод}}}{\Phi_{\text{кг}}},$$

где $\Phi_{\text{ввод}}$ – стоимость вводимых основных фондов.

Коэффициент выбытия характеризует интенсивность выбытия основных фондов:

$$K_{\text{выб}} = \frac{\Phi_{\text{выб}}}{\Phi_{\text{нг}}},$$

где $\Phi_{\text{выб}}$ – стоимость выбывших основных фондов;

$\Phi_{\text{нг}}$ – первоначальная стоимость действующих основных фондов на начало расчетного периода (года).

Таблица 1.7 - Коэффициенты использования основных средств

Наименовани	Обознач	Формула вычисления	Экономическое значение
-------------	---------	--------------------	------------------------

с коэффициента	ние коэф- фициента	коэффициента	коэффициента
Коэффициент обновления	$K_{обн}$	$K_{обн} = \Phi_{нов.} / \Phi_{кг}$ $\Phi_{нов.}$ – стоимость вновь введенных основных средств; $\Phi_{кг.}$ - стоимость основных средств на конец года	Коэффициент обновления показывает удельный вес новых основных средств, поступивших в течение года в общем их количестве.
Коэффициент выбытия	$K_{в}$	$K_{выб.} = \Phi_{выб.} / \Phi_{нг}$ $\Phi_{выб.}$ – стоимость выбывших основных средств; $\Phi_{кг.}$ - стоимость основных средств на конец года	Коэффициент выбытия показывает, какая доля основных средств, имевшихся к началу отчетного периода, выбыла за отчетный период из-за износа и ветхости.
Коэффициент прироста	$K_{п}$	$K_{п} = K_{обн} - K_{выб.}$	Коэффициент прироста определяет рост основных средств за данный период в результате обновления
Коэффициент физического износа	$K_{изн}$	$K_{изн.} = \Phi_{изн.} / \Phi_{п}$ $\Phi_{изн.}$ – величина износа; $\Phi_{п}$ – первоначальная (балансовая) стоимость	Коэффициент износа показывает степень изношенности основных средств предприятия.
Коэффициент годности $K_{г} = 1 - K_{и.}$ (7) Коэффициент годности	$K_{г}$	$K_{г} = 1 - K_{изн.}$	Показывает долю их остаточной стоимости в первоначальной.
Коэффициент ввода	$K_{вв}$	$K_{вв} = \Phi_{вв} / \Phi_{кг.}$, где $\Phi_{вв}$ – стоимость основных средств, введенных в эксплуатацию; $\Phi_{кг.}$ - стоимость основных средств на конец года.	Коэффициент ввода показывает удельный вес основных средств, введенных в эксплуатацию в течение года.

1.3.8. Направления повышения эффективности использования основных фондов предприятия

В условиях объективной действия рыночных механизмов интенсификации использования основных фондов и производственных мощностей является определяющим фактором, который обеспечивает производство потребительской стоимости и соответственно выступает основой жизнеспособности предприятия в конкурентной среде. Решение задачи повышения эффективности использования основных фондов и мощностей автотранспортного предприятия означает увеличение объема транспортно - логистических услуг, повышение их качества и снижение себестоимости. Совершенствование структуры основных фондов, баланса производственных мощностей приводят к уменьшению расходов предприятия на их экстенсивное наращивание при изменении объемов оказываемых услуг. Это в значительной мере способствует повышению оборачиваемости производственных фондов, что обеспечивает сокращение разрыва между физическим и материальным износом основных фондов, ускорению темпов их обновления.

Одним из наиболее важных задач развития автомобильного транспорта является повышение его эффективности и более полного использования внутрихозяйственных резервов. Для этого необходимо рациональнее использовать основные фонды и производственные мощности.

В этой связи можно выделить следующие направления повышения эффективности их использования:

- совершенствование организации производства и труда, ликвидация внеплановых простоев;
- сокращение времени и повышение качества ремонта подвижного состава;
- вовлечение в работу неиспользуемых основных фондов;
- модернизация и автоматизация оборудования, применяемого для ремонта подвижного состава;
- повышение квалификации кадров;
- улучшение организации управления;
- ускоренное освоение проектных мощностей;

— проведение инвентаризации основных средств, незавершенных строительством объектов собственной производственной базы;

— списание и утилизация в установленном порядке не используемых в процессе производства амортизированных основных средств;

— передача в коммунальную собственность убыточных объектов социальной сферы;

— осуществление поэтапного обновления активной части основных производственных фондов с использованием по назначению средств амортизационного фонда.

— расширение сферы лизинговых услуг;

— внедрение системы материального и морального стимулирования по улучшению функционирования основных средств.

Трудно переоценить народнохозяйственное значение эффективного использования основных фондов. Решение этой задачи означает увеличение производства необходимой обществу продукции, повышение отдачи созданного производственного потенциала и более полное удовлетворение потребностей населения, улучшение структуры основных фондов в стране, снижение себестоимости продукции, рост рентабельности производства, накоплений предприятия.

Более полное использование основных фондов приводит также к уменьшению потребностей во вводе новых производственных мощностей при изменении объема производства, а следовательно, к лучшему использованию прибыли предприятия (увеличению доли отчислений от прибыли в фонд потребления, направлению большей части фонда накопления на механизацию и автоматизацию технологических процессов и т.п.).

Успешное функционирование основных фондов зависит от того, насколько полно реализуются экстенсивные и интенсивные факторы улучшения их использования. Экстенсивное улучшение использования фондов предполагает, что, с одной стороны, будет увеличено время работы подвижного состава автомобильного транспорта в календарный период за счет сокращения и ликвидации внутрисменного простоя подвижного состава путем повышения качества его ремонта, а с другой — повышение коэффициента

выпуска автомобилей на линию.

Важным направлением повышения эффективности использования основных фондов является совершенствование их структуры. Увеличение основных фондов вспомогательного производства ведет к росту фондоёмкости продукции, так как непосредственного увеличения транспортной работы при этом не происходит. Однако без пропорционального развития вспомогательного производства автомобильный транспорт не может функционировать с полной отдачей. Поэтому установление оптимальной производственной структуры основных фондов на предприятии — важнейшее направление улучшения их использования.

В комплексе мер, способствующих улучшению использования основных фондов, существенное значение имеет правильное применение экономических рычагов и стимулов. На это направлены и совершенствование оперативного планирования, автоматизированный учет работы, и всесторонний анализ использования подвижного состава автомобильного транспорта. Повышению фондоотдачи способствует повышение квалификации работников, а также материальное и моральное поощрение работающих за бережное и эффективное использование техники.

1.4. Оборотные средства автотранспортного предприятия и эффективность их использования

1.4.1. Экономическая сущность, структура и кругооборот оборотных средств

Эффективная деятельность организации в значительной степени зависит от наличия и состава оборотных средств.

Автомобиль своевременно выходит на линию в том случае, если он бесперебойно снабжается топливом, смазочными материалами, шинами и т. п. Для производства технического обслуживания и ремонта необходимо иметь запас деталей и агрегатов.

Наряду с основными средствами, необходимыми АТП для осуществления перевозок грузов и пассажиров, предприятия автомобильного транспорта должны иметь оборотные средства (рис. 1). *Оборотные средства* предприятий состоят из трёх частей:

1. производственные запасы,
2. незавершённое производство,
3. расходы будущих периодов.

Оборотные средства - это совокупность оборотных производственных фондов и фондов обращения в денежном выражении, постоянно находящихся в движении и предназначенных для обеспечения бесперебойного процесса производства продукции и её реализации.

Особенность транспортного производства, в полной мере присущая автомобильному транспорту, налагает отпечаток на структуру его оборотных средств. Вследствие того что автомобильный транспорт не даёт готового продукта, отделимого от процесса производства, на АТП нет основных материалов, составляющих материальную основу готового продукта, нет незавершенного производства по основной деятельности, представляющего собой определенную степень готовности продукта,



Рисунок 1.13 – Структура оборотных средств

нет готовой продукции как конечного результата производственной деятельности предприятий. Эта особенность автомобильного транспорта определяет относительно меньшую долю оборотных средств (примерно 15 %) в сумме всех средств АТП по сравнению с машиностроительными предприятиями, где она составляет 35—45 % общей суммы основных и оборотных средств.

Оборотные фонды АТП включают в себя производственные запасы и незаконченные расчеты (рисунок 1.13). На долю производственных запасов приходится примерно 40—50 % оборотных средств АТП и около 90 % общего количества производственных оборотных фондов. Производственные запасы не принимают непосредственного участия в производственном процессе. Создание запасов материалов, топлива, запасных частей, автомобильных шин и др. необходимо для обеспечения бесперебойной работы автомобилей на линии и своевременного выполнения технического обслуживания и ремонта автомобилей.

Оборотные фонды – это производственные оборотные средства организации, которые, как правило, изменяют в процессе производства свою натурально-вещественную форму, целиком потребляются и переносят свою стоимость на готовый продукт в течение каждого производственного цикла. К ним относятся:

1. Предметы, служащие менее одного года, независимо от их стоимости;

2. Предметы, многократно используемые в хозяйственной деятельности организации, сохраняющие свою натурально-вещественную форму, стоимость единицы которых на момент приобретения не превышает величину, установленную учетной политикой организации в пределах лимита, определяемого Министерством финансов (стоимостью до установленного лимита – 30 базовых величин), независимо от срока их службы, за исключением сельскохозяйственных машин и орудий, строительного механизированного инструмента; рабочего, племенного и продуктивного скота (независимо от вида животных), библиотечных фондов, сценическо-постановочных средств и оборудования, которые считаются основными средствами независимо от их стоимости;

3. Предметы независимо от их стоимости и срока службы:

- орудия лова (тралы, неводы, сети, мережи, иные орудия);

- специальная одежда, специальная обувь и предохранительные принадлежности в соответствии с законодательством;

- форменная одежда и обувь, предназначенные для выдачи работникам в соответствии с законодательством;

- белье, постельные принадлежности, полотенца, одежда и обувь для выдачи контингенту в организациях здравоохранения, просвещения, социального обеспечения и других организациях;

- специальные инструменты, специальные приспособления (инструменты и приспособления целевого назначения, предназначенные для серийного и массового производства определенных изделий или для изготовления индивидуального заказа) и сменное оборудование (многократно используемые в производстве приспособления к основным средствам и другие, обусловленные специфическими условиями изготовления продукции устройства);

- технологическая тара – тара, многократно используемая для хранения товарно-материальных ценностей на складах и / или непосредственно в технологическом процессе (контейнеры для транспортировки отдельных деталей, поддоны и т. п.);

- посуда, кухонный и столовый инвентарь и принадлежности;

4. Сплавной трос, сезонные дороги, усы и временные ветки лесовозных дорог, временные здания в лесу со сроком эксплуатации до двух лет (передвижные обогревательные домики, котлопункты, пилоточные мастерские, бензозаправки) и иные подобные объекты.

При планировании оборотных средств производственные запасы разделяют на следующие основные группы: топливо, материалы, автомобильные шины, запасные части и агрегаты, малоценный и быстроизнашивающийся инвентарь и инструменты, спецодежда.

1) Материалы для эксплуатации, ремонта автомобилей и других нужд составляют примерно 20 % производственных запасов;

2) Топливо — около 6 %;

3) Примерно 8 % производственных запасов приходится на автомобильные шины, находящиеся в запасе на складе АТП, в шинном цехе, на автомобилях технической помощи, автостанциях и линейных пунктах. Шины, смонтированные на колесах автомобиля (включая и запасное колесо), входят в состав основных средств и поэтому в оборотных средствах не учитываются.

4) На долю запасных частей фонда оборотных агрегатов для ремонта автомобилей агрегатным методом приходится до 40 % производственных запасов. Сюда включаются также материалы для ремонта подвижного состава.

5) До 30 % производственных запасов приходится на малоценные и быстроизнашивающиеся инструменты и материалы со сроком службы менее одного года.

Вследствие многократности использования инструмента и инвентаря установлен следующий порядок отнесения стоимости их износа на себестоимость перевозок: 50 % их стоимости списывается при первоначальной передаче в эксплуатацию и остальные 50 % списываются при окончательном износе (за вычетом стоимости реализуемых остатков от списываемых предметов).

К незаконченным расчетам относится незавершенное производство, которое имеет место лишь в процессе выполнения текущих ремонтов и не связано с основной деятельностью, а также расходы будущих периодов. Это обусловлено тем, что некоторые затраты осуществляются в предыдущем периоде с отнесением их на себестоимость перевозок в последующие периоды. К таким расходам относятся арендная плата, расходы на научно-исследовательские работы, печатные издания и т. д. Суммарное количество оборотных средств по указанной группе небольшое и составляет менее 1 % общего их количества.

Кроме оборотных фондов, предприятия должны иметь также фонды, обуславливающие сферу обращения.

Фонды обращения – часть производственных оборотных средств предприятия, функционирующих в сфере обращения, а также средства снабженческих, сбытовых и торговых организаций.

Фонды обращения состоят из следующих элементов:

- денежные средства в кассе и на расчетном счете, аккредитивах, дебиторскую задолженность;

- средства в расчетах, т. е. средства, которые причитаются организациям за выполненную работу, но не поступившие на их расчетный счет;

- готовую продукцию на складе (предназначенную к реализации) и отгруженную покупателям, но еще не оплаченную ими (находящуюся в пути).

Соотношение между перечисленными элементами фондов обращения приблизительно 1: 1. В структуре производственных запасов в среднем по промышленности основное место (около 1/4) занимают сырье и основные материалы, значительно ниже (около 3 %) – доли запасных частей и тары. Сами производственные запасы имеют более высокий удельный вес в топливо– и материалоемких отраслях.

Товары в пути разделяются по следующим группам:

- товары, срок оплаты которых не наступил;
- товары, оплата которых просрочена;
- товары, находящиеся на ответственном хранении у покупателя.

Денежные средства могут принимать форму:

- финансовых инструментов (на счетах в кредитно-банковских учреждениях, в ценных бумагах, выставленных аккредитивах);
- денежных средств в кассе предприятия и в расчетах.

Управление денежными средствами включает определение времени обращения денежных средств и поддержание их оптимального объема, анализ денежного потока и его прогнозирование.

Дебиторская задолженность включает задолженность подотчетных лиц, поставщиков по истечении сроков оплаты, налоговых органов при переплате налогов и других обязательных платежей, вносимых в виде аванса. Она включает также дебиторов по претензиям и спорным долгам. Дебиторская задолженность всегда отвлекает средства из оборота, означает их неэффективное использование и ведет к напряженному финансовому состоянию предприятия.

Уровень дебиторской задолженности связан с принятой на предприятии системой расчетов, видом выпускаемой продукции и степенью насыщения рынка. Доля дебиторской задолженности в составе фондов обращения, как правило, довольно велика и требует постоянного контроля и управления. Управление дебиторской задолженностью означает контроль финансовых служб предприятия за оборачиваемостью средств в расчетах.

1.4.2. Экономическая сущность оборотных средств

Экономическая сущность оборотных средств состоит в том, что они находятся в непрерывном движении – кругообороте, в процессе которого последовательно изменяют свою форму, переходя из денежной в материальную, из материальной в товарную, из товарной в денежную, т. е. проходя три стадии кругооборота. При этом каждый раз стоимость материализованной части основных средств, израсходованных в производстве, полностью, переносится на стоимость готовой продукции, т. е. они участвуют в производственном процессе один раз и выбывают из него.

Время, в течение которого они проходят три стадии производственного цикла: денежную, производственную, товарную (полный кругооборот), называется периодом оборачиваемости оборотных средств (оборачиваемостью).

На первой стадии кругооборота, которая происходит в сфере обращения, оборотные средства выступают в денежной форме. Затем они используются на приобретение материальных ценностей – сырья, материалов, топлива, малоценного инструмента и других товарно-материальных ценностей, необходимых для производственной деятельности предприятия и оплату рабочей силы.

На второй стадии, которая происходит в производственной форме, товарно-материальные ценности используются для работ по техническому обслуживанию и ремонту транспортных средств, зданий, сооружений, для выполнения транспортной и другой работы. При этом стоимость товарно-материальных ценностей полностью воплощается в стоимость вновь созданного продукта труда.

На третьей стадии, которая происходит в сфере обращения, вновь созданный продукт труда превращается в денежную форму. Процесс кругооборота повторяется и происходит многократно.

Кругооборот оборотных средств происходит по схеме:

$$Д - Т \dots П \dots Т' - Д',$$

где Д – денежные средства, авансируемые хозяйствующим субъектом;

Т – средства производства;

П – производство;

Т' - готовая продукция;

Д - денежные средства, полученные от продажи продукции и включающие в себя реализованную прибыль.

Точки (...) означают, что обращение средств прервано, но процесс их кругооборота продолжается в сфере производства.

Первая и третья стадии относятся к сфере обращения, вторая – к сфере производства. На каждой стадии оборотные средства принимают определенную функциональную форму: на первой – денежную, на второй – производственную и на третьей – товарную. Чтобы движение было непрерывным, определенные их части должны одновременно находиться в каждой из трех форм и проходить три стадии.

При кругообороте оборотных средств на транспорте (в отличие кругооборота оборотных средств в промышленности) выпадает товарная форма, т. к. продукцией транспорта является процесс перемещения грузов или пассажиров, который не имеет вещественной формы, а только стоимостную. В связи с этим нередко считают, что применительно к транспорту оборотные средства имеют две стадии оборота. Однако опыт показывает, что между процессом перевозок и возмещением затрат на него имеется некоторое время, в течение которого предприятие получает деньги от потребителей транспортной продукции – транспортных услуг. Этот промежуток времени и составляет продолжительность третьей стадии кругооборота. Если затраты на перевозки возмещаются авансом, то в этом случае затраты времени на третью стадию кругооборота отсутствуют.

Каждая стадия кругооборота имеет свои апробированные методы интенсификации использования денежных и материальных ресурсов.

На первой его стадии современный хозяйственный механизм требует от коллектива каждого предприятия научно обоснованного нормирования денежных средств. Оборотные фонды должны создаваться в таких размерах, чтобы обеспечивать бесперебойный ход транспортного процесса необходимыми материальными ценностями при их минимальных запасах.

На второй своей стадии кругооборот фондов должен происходить в условиях оптимальной организации транспортного процесса, способствующей максимальному использованию подвижного состава и росту эффективности грузовых и пассажирских перевозок.

На третьей, завершающей, стадии кругооборота возникает необходимость ускорения расчетов с клиентурой и своевременного поступления денежных средств за транспортные услуги, как важной предпосылки обеспечения непрерывности процесса воспроизводства, уплаты налогов, расчетов с собственником организации, образования фондов экономического стимулирования.

1.4.3. Источники образования. Нормирование оборотных средств

Ритмичность, слаженность и высокая результативность использования оборотных средств во многом зависит от их оптимальных размеров (как от оборотных производственных фондов, так и фондов обращения). Поэтому большое значение приобретает процесс *нормирования оборотных средств*, который относится к текущему финансовому планированию на предприятии. Каждое АТП должно иметь достаточное количество оборотных средств в соответствии с действительной потребностью в них.

Недостаток топлива, автомобильных шин, запасных частей и других необходимых производственных запасов может послужить причиной излишних простоев автомобилей, а следовательно, причиной снижения производительности автомобильного парка. Нельзя допускать и излишков производственных запасов и других видов оборотных средств, так как это приводит к снижению оборачиваемости оборотных средств, к их чрезмерному накоплению на складах и в целом к нерациональному использованию материальных и денежных ресурсов.

Каждое АТП должно иметь в качестве оборотных средств минимально нужное количество производственных запасов, необходимые затраты незавершенного производства и средства расходов будущих периодов, а также необходимые средства в сфере обращения. Потребность в оборотных средствах в разные периоды года может быть различна, что обуславливается объемом выполняемой транспортной работы. В периоды снижения объема перевозок (обычно зимой) требуется минимальное количество оборотных средств; в периоды, связанные с увеличением транспортной работы, потребность в оборотных средствах

повышается.

Оборотные средства формируются на каждом АТП двумя способами: часть средств, обеспечивающих минимальную потребность предприятия в запасах, закрепляется за ним в качестве собственных оборотных средств; другая часть, предусматривающая дополнительную потребность в средствах в определенные периоды времени, формируется за счет заемных средств и привлеченных средств.

Собственные оборотные средства направляются на создание постоянных минимальных запасов остатков продукции, запасов незавершенного производства, расходов будущих периодов.

К приравненным относятся прежде всего устойчивые пассивы – средства, постоянно используемые предприятием в хозяйственном обороте, но не принадлежащие ему. К устойчивым пассивам относятся: минимальная задолженность рабочим и служащим по заработной плате, задолженность по отчислениям на социальные нужды и резерв предстоящих платежей, образуемый для оплаты отпусков работникам предприятия, выплаты вознаграждений за выслугу лет, задолженность поставщикам по неоплаченным поставкам и др. Другими словами, к привлеченным оборотным средствам относятся временно свободные средства, находящиеся в обороте предприятий до завершения расчетов с бюджетом, поставщиками и другими кредиторами.

Заемные средства – источник для образования сезонных запасов и удовлетворения других временных потребностей. Предоставляются в основном в форме банковского кредита для покрытия дополнительной потребности в ресурсах.

Нормируют оборотные средства, находящиеся в производственных запасах, незавершенном производстве, остатках готовой продукции на складах предприятия. Это *нормируемые* оборотные средства. Остальные элементы оборотных средств называются *ненормируемыми*.

В процессе нормирования оборотных средств определяют норму и норматив оборотных средств.

Нормы оборотных средств характеризуют минимальные запасы товарно-материальных ценностей на предприятии и рассчитываются в днях запаса, нормах запаса деталей, рублях на расчетную единицу.

Норматив оборотных средств устанавливает их минимальную

расчетную сумму, постоянно необходимую предприятию для работы. Величина его определяется конкретно на планируемый период путем умножения нормы на тот показатель, по отношению к которому она установлена.

Фактические запасы сырья, денежных средств и т.д. могут быть выше или ниже норматива или соответствовать ему – это один из наиболее изменчивых показателей финансовой деятельности.

Невыполнение норматива оборотных средств может привести к сокращению производства, невыполнению производственной программы из-за перебоев в производстве и реализации продукции.

Нормативную потребность в оборотных средствах (нормативы оборотных средств) рассчитывают исходя из необходимости образования запасов материалов, топлива, запасных частей и агрегатов, автомобильных шин, малоценных и быстроизнашивающихся предметов, незавершенного производства по ремонту автомобилей и расходов будущих периодов. Эти элементы оборотных средств функционируют в сфере производства.

Денежные средства, расчеты по автомобильным перевозкам и с разными дебиторами (предприятиями, организациями и отдельными лицами), а также другие элементы собственных оборотных средств, функционирующих в сфере обращения, являются ненормируемыми оборотными средствами.

Нормативы собственных оборотных средств определяют в рублях исходя из среднесуточного расхода отдельных элементов оборотных фондов и необходимого их запаса в днях:

$$C_{об} = \frac{C_{год}}{D_{к.г}} N_{зап}$$

где $C_{об}$ – норматив оборотных средств, находящихся в запасе предприятия по данной группе оборотных средств, руб.;

$C_{год}$ – годовой расход по смете затрат на эксплуатацию подвижного состава по данной группе оборотных средств, руб.;

D_k – количество календарных дней в плановом периоде. При расчетах принимается в году – 360 дней, в квартал – 90 дней.

$N_{зап}$ – норма запаса, установленная в днях или процентах.

В состав норматива включаются запасы, находящиеся на складе предприятия, и материальные ценности в пути.

При расчете норматива оборотных средств принято считать месяц равным 30, квартал – 90, год – 360 дней.

Норма запаса топлива, материалов, автомобильных шин, запасных частей, малоценного и быстроизнашивающегося инвентаря, инструмента определяются в днях.

Норма оборотных средств в днях по производственным запасам включает:

- время нахождения материалов в пути (транспортный запас) после оплаты их предприятием;
- время разгрузки, приемки и складирование материалов в местах хранения;
- время лабораторного анализа и подготовки материалов к потреблению (технологический запас);
- время пребывания материалов в виде текущего запаса в днях (устанавливается в размере 50% среднего интервала между двумя смежными поставками);
- время пребывания материалов в виде гарантийного (страхового) запаса, принимаемого травным 50% текущего запаса или устанавливаемого опытным путем.

Норматив оборотных средств по отдельным видам материальных ресурсов, имеющих свою специфику, определяется следующим образом.

Автомобильное топливо. Преследуется цель обеспечить необходимый его запас в топливных баках работающих автомобилей, в хранилищах и на заправочных пунктах АТП.

Норматив собственных оборотных средств для образования текущего запаса автомобильного топлива включает в себя наличие автомобильного топлива в баках автомобилей, на складе (в бочках и других резервуарах) или в виде оплаченных талонов.

По АТП, осуществляющим заправку автомобилей топливом на автозаправочных станциях (АЗС) нефтеснабжающих организаций по предварительно оплаченным талонам, размер текущего запаса автомобильного топлива определяется в зависимости от установленной по договору с нефтеснабжающей организацией периодичности приобретения талонов. Учитывая, что расход автомобильного топлива (талон) производится постепенно и к началу очередной даты приобретения талонов остаток их будет минимальным, текущий запас автомобильного топлива в виде

оплаченных талонов рекомендуется принимать в размере 70% стоимости разового приобретения талонов.

Расчет нормы запаса автомобильного топлива в днях производят следующим образом: текущий запас в хранилищах АТП устанавливается в размере 50% среднего интервала между двумя смежными поставками; запас топлива в баках автомобилей $H_{т.а}$ определяется по формуле:

$$H_{т.а} = \frac{100 \cdot e}{n_{т} \cdot l_{сс}},$$

где e – емкость бака автомобиля, л.;

$n_{т}$ – норма расхода топлива на 100 км пробега, л;

$l_{сс}$ – среднесуточный пробег автомобиля, км.

Пример 1. Требуется определить норматив оборотных средств по автомобильному топливу для АТП, имеющего 350 автобусов марки «Икарус-280», если: норма расхода топлива на один автобус – 44л. на 100км. пробега; среднесуточный пробег одного автобуса – 220км.; емкость топливного бака – 250л. АТП имеет для топлива емкости, соответствующие 5-ти дневному запасу, периодичность поставок – через 3дн.; годовой расход топлива – 8097,3л. при цене 8,0 тыс. руб. за 1л.

Решение.

Определяется норма запаса топлива в баках и хранилище АТП:

$$H_{т.а} = \frac{250 \cdot 100}{44 \cdot 220} = 2,6 \text{ дн.}$$

Норма запаса топлива в хранилище АТП колеблется от максимального запаса – 5дн. до минимального – 2дн. В этих условиях норма текущего запаса в хранилище:

$$H_{т.х} = (5 + 2)/2 = 3,5 \text{ дн.}$$

Общая норма запаса автомобильного топлива составляет:
 $2,6 + 3,5 = 6,1$ дн.

2. Определяется стоимость годового расхода автомобильного топлива по АТП $C_{т}$ умножением цены $\Pi_{т}$ на годовой расход топлива

$n_{т.г}$:

$$C_{т} = \Pi_{т} \cdot n_{т.г} = 8,0 \cdot 8097,3 = 64778,4 \text{ руб.}$$

$$C_{т} = \Pi_{т} * n_{т.г} \cdot 8\,000 * 8097,3 = 64\,778\,400 \text{ руб.}$$

3. Определяется норматив оборотных средств по топливу:

$$C_{об} = C_T * 6,1 = 64778400 * 6,1 = 39\ 514\ 8240 \text{ руб.}$$

Автомобильные шины. По автомобильным шинам предусматривается возможность систематической их замены на ходовых автомобилях по мере износа. Норматив должен обеспечить создание запаса автомобильных шин на складе, автомобилях технической помощи и линейных пунктах;

Фонд оборотных агрегатов. Потребность оборотных средств на образование фонда оборотных агрегатов определяется в денежном выражении в среднем в размере 3% от стоимости комплектов агрегатов, потребных на весь парк подвижного состава. Так, например, если стоимость комплектов агрегатов, потребных на весь парк подвижного состава АТП, составляет 9,86 млн. руб., то норматив оборотных средств будет равен $9,86 \cdot 0,03 = 296$ тыс. руб.

Запасные части. По запасным частям определяют потребность с учетом необходимости обеспечения работ по техническому обслуживанию и ремонту подвижного состава, а также создания фонда агрегатов и выполнения хозяйственным способом работ по текущему капитальному ремонту оборудования. Для замены снятых с автомобилей и отправленных в ремонт агрегатов создается их неснижаемый складской запас. Число комплектов неснижаемого запаса устанавливается в пределах 3-5 % к количеству автомобилей по маркам;

Малоценный и быстроизнашивающийся инвентарь и инструмент. По этой статье предусматриваются оборотные средства, необходимые для покрытия стоимости малоценного и быстроизнашивающегося инвентаря и инструментов, находящихся в эксплуатации, т.е. у водителей, ремонтных рабочих, в раздаточной кладовой, а также на складе в виде запасов.

Так как при выдаче инструментов и инвентаря в эксплуатацию 50% их стоимости списывается на затраты по производству, то потребность в оборотных средствах для создания эксплуатационного запаса будет равна 50% их стоимости. В среднем норма запаса малоценного и быстроизнашивающегося инвентаря и инструментов находящихся в запасе, принимается равной 30 дн., а находящихся в эксплуатации – 250 дн.

Величина норматива оборотных средств по малоценному и быстроизнашивающемуся инвентарю и инструментам в

эксплуатации может быть определена и методом прямого счета исходя из действующих норм набора инструментов на одного водителя, ремонтного рабочего, один станок и других норм. В этом случае норматив оборотных средств в денежном выражении определяется умножением стоимости набора инструментов (инвентаря) на соответствующее количество водителей, ремонтных рабочих, станков. При этом следует иметь также в виду, что 50% их стоимости сразу списывается на затраты на производство.

В организациях где расход инструментов и приспособлений незначительный, норматив рассчитывается в процентном отношении к смете затрат на производство или на основании образовавшегося за прошлый год запаса этих ценностей на одного рабочего.

Пример 2. Требуется определить среднегодовой норматив оборотных средств по малоценному и быстроизнашивающемуся инвентарю и инструменту в авторемонтной мастерской АТП по следующим исходным данным: количество ремонтных и вспомогательных рабочих – 148, станков и оборудования – 235; стоимость набора инструментов у одного ремонтного рабочего – 18,5 у.е.; стоимость набора инструментов и приспособлений на один станок или единицу оборудования – в среднем 36 у.е.; стоимость инструмента и инвентаря в инструментально-раздаточной кладовой – 16,3 тыс. у.е. при норме запаса – 30дн.

Решение.

Определяется стоимость набора инструментов и приспособлений:

$$C_{му} = (18,5 \cdot 148) + (36 \cdot 235) = 11198 \text{ у.е.}$$

2. Определяется норматив оборотных средств по инструментам и инвентарю, находящимся в эксплуатации $C_{об.му.э}$ и в запасе $C_{му.об.з}$:

$$C_{об.му.э} = 11198 \cdot 0,5 = 5599 \text{ у.е.}$$

$$C_{об.му.з} = (16300 \cdot 30) / 360 = 1358 \text{ у.е.}$$

В целом норматив оборотных средств по малоценному и быстроизнашивающемуся инвентарю и инструменту составляет:

$$5599 + 1358 = 6957 \text{ у.е.}$$

Спецодежда и спецобувь на складе. По спецодежде и спецобуви на складе. Исчисляется аналогично нормативу по сырью и основным материалам. Потребность в спецодежде и спецобуви в эксплуатации определяется по видам спецодежды и спецобуви на основании утвержденных норм обеспечения ими рабочих с учетом профессий,

численности работающих по категориям, стоимости спецодежды и спецобуви и срока их носки;

Вспомогательные материалы, потребляемые в незначительных количествах. Расчет потребности производится при помощи аналитического метода, т. е. исходя из среднесложившихся фактических остатков этих ценностей за прошлый год. Средние остатки вспомогательных материалов определяются на основании отчетных данных на начало каждого квартала, из них исключают все излишние и ненужные запасы;

Незавершенное производство. Норматив собственных оборотных средств по незавершенному производству выделяется АТП на возмещение затрат по переходящим незаконченным ремонтам автомобилей и агрегатов, продолжительность которых превышает одни сутки. Норма запаса в днях по незавершенному производству принимается в зависимости от продолжительности ремонта и характера распределения затрат в процессе производства.

Норма оборотных средств на незавершенное производство $H_{н.з}$ определяется умножением средней длительности производственного цикла (продолжительности ремонта) $D_{р.ц}$ на коэффициент нарастания затрат $K_{н.з}$, определяемый как частное от деления суммы единовременных материальных затрат (ремонтные материалы и запасные части) и половины всех остальных расходов на общую сумму затрат по ремонту объектов, продолжительность ремонта которых превышает одни сутки.

Пример 3. Требуется определить норматив оборотных средств по незавершенному производству, если: средняя продолжительность текущего ремонта автомобиля – 4 дн.; средняя стоимость одного ремонта – 120 у.е.; в том числе единовременные затраты составляют 62 у.е., а последующие – 58 у.е.; общая сумма затрат по незавершенному производству составляет 156,7 тыс. у.е.

Решение.

Определяется коэффициент нарастания затрат:

$$K_{н.з.} = (62 + 58 \cdot 0,5) / 120 = 0,758$$

2. Определяется норма запаса:

$$H_{н.з.} = D_{р.ц} \cdot K_{н.з.} = 4 \cdot 0,758 = 3 \text{ дн.}$$

3. Определяется норматив оборотных средств по незавершенному

производству:

$$C_{н.з} = (156,7 * 3)/360 = 1,3 \text{ тыс. у. е.}$$

Расходы будущих периодов. Норматив по этому элементу оборотных средств устанавливается в денежном выражении в размере суммы остатка этих средств на конец планируемого периода. Для расчета норматива расхода будущих периодов $C_{б.п}$ необходимо к ожидаемому остатку этих расходов на начало года $C_{ож.о}$ прибавить планируемую сумму расходов будущих периодов за год $C_{пл}$ и исключить часть, подлежащую списанию на себестоимость перевозок в планируемом году $C_{сп}$:

$$C_{б.п} = C_{ож.о} + C_{пл} - C_{сп}$$

Пример 4. Требуется определить норматив оборотных средств АТП по расходам будущих периодов на планируемый год, если известно, что остаток их на начало планируемого года составляет 3,2 тыс. у.е.; планируемые расходы на год – 7,8 тыс. у.е.; планируется к списанию на себестоимость транспортной продукции 6,7 тыс. у.е.

Решение.

Норматив оборотных средств по расходам будущих периодов, будет равен:

$$C_{б.п} = 3,2 + 7,8 - 6,7 = 4,3 \text{ тыс. у.е.}$$

Сверхнормативные запасы отвлекают из оборота денежные средства, свидетельствуют о недостатках материально-технического обеспечения, неритмичности процессов производства и реализации продукции. Все это приводит к недостаточному или неэффективному использованию ресурсов.

Нормирование складских запасов и материальных затрат – одно из условий рационального использования производственных ресурсов. Под нормой производственного запаса понимают средний в течение года запас каждого вида материалов, принимаемый как переходящий запас на конец планируемого года. Эта норма измеряется в днях среднесуточного потребления каждого вида материалов. Для автотранспортных организаций (АТО) рекомендуются следующие среднестатистические нормы запасов материальных ресурсов:

топливо 3 – 5 дней;

смазочные и обтирочные материалы до 20 дней;

запасные части и агрегаты 15 – 20 дней;

ремонтные материалы 60 – 70 дней;

инструмент 250 дней;
спецодежда 125 дней;
шины 30 дней.

Автотранспортные организации должны стремиться к соблюдению норм производственных запасов каждого вида материалов. Соответственно в прогнозный баланс рассчитывается нормативная величина запасов как произведение среднесуточного потребления каждого вида материалов на вышеуказанные рекомендуемые нормы запасов материальных ресурсов в днях.

При неравномерности поставок различных материалов в состав норматива оборотных средств следует включить страховой (гарантийный) запас, размер которого определяют опытным путем с учетом отклонений от планового снабжения в предыдущем периоде.

В результате общий норматив запаса в днях по элементам оборотных средств складывается из текущего, технологического, транспортного и страхового запасов.

Транспортный запас принимается в расчет потребности в оборотных средствах по тем видам материальных ценностей, оплата которых производится систематически до поступления их на склад покупателя. Время нахождения материалов в пути включает период от установленного срока оплаты счета платежного требования покупателем до прибытия груза.

Величина транспортного запаса рассчитывается как разница между продолжительностью грузооборота и временем документооборота. *Продолжительность грузооборота* по сырью и материалам, поступающим систематически в течение длительного периода, определяется на основании среднесложившихся фактических данных, по остальным видам – на основании договоров с транспортными организациями. *Длительность документооборота* включает время, необходимое поставщику для оформления расчетных документов и представления их в банк, для обработки документов в банке поставщика, время почтового пробега документов, а также время, установленное для акцепта счета платежного требования (при предварительном акцепте) и для обработки документов в банке покупателя.

Пример 5

Продолжительность пробега груза – 20 дней, почтовый пробег платежных документов – 5 дней, время на подготовку платежных

документов и сдачу их в банк – 2 дня, на оформление документов в банках поставщика и получателя – по 1 дню, на акцепт счета покупателем – 5 дней.

Решение

Транспортный запас составляет 6 дней $S_{\text{тр}} = 20 - (5+2+1+1+5)$.

Время на разгрузку, сортировку и складирование материалов рассчитывается в соответствии с установленными техническими нормами на каждую операцию на основании опытных данных или путем хронометража этих работ. В процессе нормирования предусматривается максимальное сокращение затрат при помощи комплексной механизации и автоматизации разгрузочных работ, создания специализированных складских помещений, внедрения передовой транспортно-складской технологии с использованием типового подъемно-транспортного оборудования, унифицированной тары, сборно-разборных стеллажей и т. д.

Технологический запас включает время на подготовительные операции (замочка сырья, сушка лесоматериалов, естественное старение отливок, дробление лома и т. п.) в том случае, если они не являются составной частью производственного цикла. Размер этого запаса определяется исходя из установленных технических норм на выполнение каждой операции.

Текущий запас создается для обеспечения процесса производства сырья и материалами на период до очередной поставки. На его величину влияют размер и периодичность поступления отдельных материалов, количество видов потребляемого сырья и материалов в производстве, характер их использования (т. е. размер запускаемых в производство партий и периодичность запуска в производство) и одновременный расход. На предприятиях, где сырье и материалы потребляются непрерывно, ежедневно и равномерно на протяжении года, текущий запас определяется исходя из интервала между поставками.

В момент поставки очередной партии материалов величина текущего запаса является максимальной (рисунок 1.14).

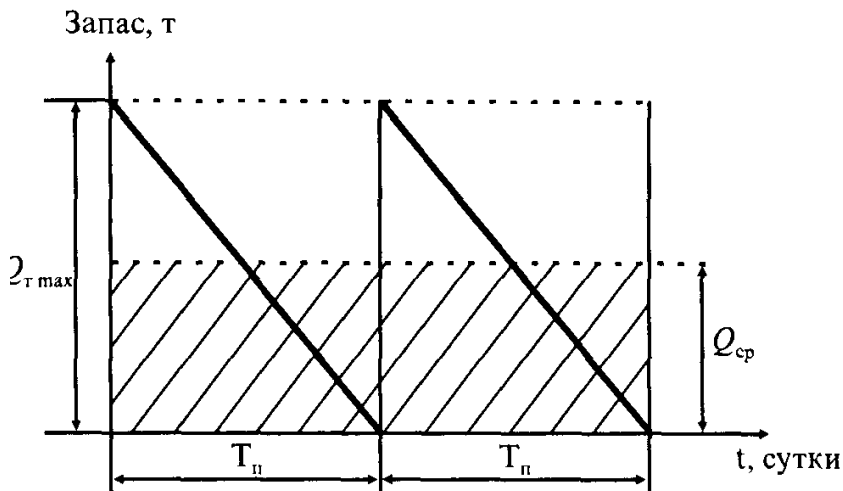


Рисунок 1.14 – График изменения текущего запаса

Метод исчисления среднего интервала выбирается с учетом условий снабжения на каждом предприятии. При этом учитывается грузоподъемность транспортных средств.

Максимальная величина текущего запаса в натуральных единицах измерения (тоннах) рассчитывается на основе нормы запаса в сутках и среднесуточного потребления материалов в тоннах. В этом случае максимальная величина текущего запаса равна:

$$Q_{\max} = Q_{\text{сут}} * T_{п} ,$$

$Q_{\text{сут}}$ - среднесуточное потребление материалов, т;

$T_{п}$ - нормы запаса, сутки.

Страховой (гарантийный) запас создается для обеспечения непрерывного производства при возникновении перебоев в снабжении сырьем. Размер его зависит от частоты поставок, количества и отдаленности поставщиков, значения данного вида сырья для предприятия, возможности быстрого возобновления запаса. Страховой запас, как правило, определяется в пределах 50 % текущего запаса.

Схема затрат АТП является основой для определения потребности в оборотных средствах. При планировании собственных оборотных средств большое значение имеет правильное установление нормы в

днях по каждому виду оборотных средств.

Ненормируемые – средства в товарах, отгруженных покупателям, потребность в которых покрывается ссудами банков, денежные средства на счетах и в кассе, дебиторская задолженность и др.

Для организации работы по нормированию оборотных средств в каждой организации создается комиссия, которая возглавляется ее руководителем. В комиссию входят представители планового, производственного, финансового отделов, отдела снабжения, главный инженер, главный бухгалтер, главный механик и другие руководящие работники предприятия. На основании показателей утвержденного плана и мероприятий по ускорению оборачиваемости оборотных средств комиссия готовит исходные данные для нормирования, разрабатывает нормы по всем элементам оборотных средств. Разработанные нормы используются в течение ряда лет для расчета годовых нормативов собственных оборотных средств. Уточняются они в связи с изменениями технологий и организации производства, ассортимента выпускаемой продукции, выполняемых работ, оказываемых услуг, планов материально-технического снабжения, сбыта и других показателей на основании маркетинговых исследований. Нормативы оборотных средств ежегодно определяются экономической службой при составлении бизнес-плана и утверждаются руководителем организации. К нормируемым оборотным средствам на автомобильном транспорте относятся производственные запасы, незавершенное производство, расходы будущих периодов.

Следовательно, в автомобильном транспорте нормированию подлежат лишь средства, функционирующие в сфере производства. Размеры фондов обращения автотранспортных предприятий существенно колеблются, что ограничивает возможности их нормирования. В связи с этим они выделяются в группу ненормируемых оборотных средств. К ним относятся средства в расчетах с заказчиками, задолженность других предприятий, прочие активы, которые не планируются.

Потребность в оборотных средствах определяется ежегодно при составлении бизнес-плана с учетом потребности в средствах для основной деятельности подсобных и вспомогательных производств.

Нормирование оборотных средств выполняется в два этапа:

- на первом этапе устанавливаются нормы запаса в днях,

процентах или других показателях. Например, для топлива, материалов, запасных частей, автомобильных шин норма запаса устанавливается в днях, для запаса агрегатов - в процентах к стоимости комплектов агрегатов на действующих автомобилях, для запаса спецодежды – в рублях на одного работника;

- на втором этапе определяется норматив в денежном выражении.

В составе оборотных средств значительное место занимают производственные запасы, необходимость создания которых вызывается тем, что сроки и размеры партий поставок отдельных видов товарно-материальных ценностей не совпадают со сроками их потребления на производстве.

Производственные запасы включают сырье, основные и вспомогательные материалы, топливо, автомобильные шины, запасные части для ремонта подвижного состава и оборудования, тару, инструменты, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы. Нормирование их производится по каждому элементу исходя из особенностей их использования. Нормирование сырья, основных материалов и покупных полуфабрикатов начинается с тщательного анализа номенклатуры, норм и цен используемых материалов, поставщиков и видов применяемого транспорта с целью сокращения перечня потребляемых материалов, применения более дешевых из них, приближения поставщиков, использования более дешевого транспорта и т. д.

Норма оборотных средств по производственным запасам учитывает продолжительность в днях.

Нормирование оборотных средств должно опираться на метод, при котором решается комплексная задача по нахождению при определенном объеме производства оптимального размера необходимых оборотных средств. Научно обоснованный норматив должен отражать минимальную величину потребности предприятия в товарно-материальных ценностях, необходимых для непрерывного процесса перевозок. При разработке таких нормативов учитываются рациональные экономические связи автотранспортных предприятий с поставщиками, условия снабжения, частота, равномерность и комплектность поставок, размеры поставляемых партий, скорость перевозок и регулярность работы транспорта, доставляющего материальные ценности, система и форма расчетов, скорость документооборота.

Одним из условий обеспечения эффективного использования оборотных средств автотранспортных предприятий является предварительная работа по инвентаризации запасов материальных ценностей, совершенствованию материально-технического снабжения и транспортного процесса.

Необходимо стремиться к разработке прогрессивных нормативов, в которых наиболее полно отражаются все изменения, связанные с дальнейшим ускорением научно-технического прогресса. Завышение норматива приводит к снижению плановой рентабельности и уменьшению прибыли предприятия. Занижение норматива ведет к финансовым затруднениям и невыполнению производственной программы.

При нормировании оборотных средств применяются три основных метода расчета:

- прямого счета;
- статистико-аналитический;
- метод коэффициентов.

Метод прямого счета заключается в определении нормы и норматива в целом по элементу оборотных средств исходя из норм на отдельные виды и группы материальных ценностей с учетом конкретных условий снабжения, технологии и организации производства и сбыта готовой продукции на данном предприятии. Этот метод позволяет наиболее точно рассчитать потребности в оборотных средствах и применяется в текущем финансовом планировании при определении норматива по основным элементам оборотных средств.

Статистико-аналитический метод предполагает определение норматива собственных оборотных средств в размере среднесложившихся фактических остатков, за исключением нетипичных для предприятия. При этом необходимо провести анализ фактических запасов с целью выявления излишних, ненужных, неликвидных остатков и определения действительной минимальной потребности в оборотных средствах. Данный метод применяется в тех случаях, когда материальные ценности и затраты занимают незначительный удельный вес в общей сумме оборотных средств. Этим методом не в полной мере учитываются конкретные условия работы организации в планируемом году, что не всегда обеспечивает точность и обоснованность расчетов.

Расчет норматива оборотных средств *методом коэффициентов* осуществляется исходя из соотношения между темпами роста объема производства и размером нормируемых оборотных средств в базисном периоде. При данном методе нормирования оборотные средства подразделяются на производственные, т. е. непосредственно зависящие от изменения объема производства (сырье, материалы, запчасти, топливо и т.д.) и непроизводственные (малоценные и быстроизнашиваемые - валяющиеся предметы, расходы будущих периодов и т. д.). По производственным оборотным средствам норматив определяется исходя из их размера за отчетный год и темпов роста работ, услуг с учетом задания по ускорению оборачиваемости.

1.4.4. Эффективность использования оборотных средств.

Эффективное использование оборотных средств автотранспортных предприятий характеризуют три основных показателя:

- ▶ коэффициент оборачиваемости;
- ▶ коэффициент загрузки оборотных средств;
- ▶ продолжительностью одного оборота, дней.

Коэффициент оборачиваемости определяется делением объема реализации продукции (или годовой суммы доходов) к среднему остатку оборотных средств на предприятии и вычисляется по формуле:

$$K = D / C_{oc}$$

где D – доход предприятия за определенный период времени (без налога на добавленную стоимость и других налогов и отчислений с выручки), руб.;

C_{oc} – средняя сумма оборотных средств за этот же период, руб.

Коэффициент оборачиваемости выражает число оборотов, совершаемых оборотными средствами за определенный период времени, или определяет объем дохода на один рубль оборотных средств

Чем выше коэффициент оборачиваемости, тем, при прочих равных условиях, меньше величина оборотных средств, необходимая

для обеспечения производственного процесса.

Коэффициент оборачиваемости характеризует число кругооборотов, совершаемых оборотными средствами предприятия за определенный период (год, квартал), или показывает объем реализованной продукции (или доход), приходящийся на 1 руб. оборотных средств (или снимаемый с рубля оборотных средств). Из формулы видно, что увеличение числа оборотов ведет либо к росту выпуска продукции на 1 руб. оборотных средств (или дохода с 1-го руб. оборотных средств), либо к тому, что на этот же объем продукции требуется затратить меньшую сумму оборотных средств.

Коэффициент загрузки оборотных средств, величина которого обратна коэффициенту оборачиваемости. Он характеризует сумму оборотных средств, затраченных на 1 руб. реализованной продукции (или соответственно – на 1 руб. дохода):

$$K_3 = \frac{C_{oc}}{P} \text{ или, } K_3 = \frac{C_{oc}}{D},$$

где K_3 – коэффициент загрузки оборотных средств.

Средняя сумма оборотных средств за месяц определяется как полусумма балансовых остатков на начало и конец месяца, за квартал – по сумме трех среднемесячных остатков, деленной на три, за год – по сумме среднеквартальных остатков, деленных на четыре.

Таким образом, коэффициент оборачиваемости определяет объем доходов на 1 руб. оборотных средств.

Продолжительность оборота в днях показывает, за какое количество дней совершается один оборот оборотных средств, и определяется по формуле:

$$T_{об} = T_{пер} / K_о$$

где $T_{пер}$ – продолжительность рассматриваемого периода, дни.

Чем меньше количество дней, необходимое для совершения одного кругооборота, тем выше скорость оборота и тем самым эффективнее используются оборотные средства. Если в результате ускорения оборачиваемости оборотных средств их величина в данном периоде уменьшится по сравнению с прошедшим периодом, то это означает абсолютное высвобождение оборотных средств. На предприятиях должны создаваться условия, позволяющие сосредоточить основную сумму оборотных средств в сфере производства. Однако часто имеют место случаи, когда удельный вес оборотных средств неоправданно растет за счет увеличения остатков

готовой продукции на складах, удлинения времени пребывания отгруженной продукции в пути и т. п., что означает непроизводительное расходование материальных ценностей и денежных средств, их исключение из сферы производства и потребления. Предприятия должны быть заинтересованы в сокращении сроков реализации готовой продукции и ускорении оборота денежных документов.

Оборотные средства находятся одновременно во всех стадиях кругооборота. При повышении скорости перевода оборотных средств из одной стадии кругооборота в другую уменьшается время нахождения их в каждой стадии, а это способствует уменьшению потребных оборотных средств.

Чем меньше продолжительность оборота оборотных средств или больше число совершаемых ими кругооборотов при том же объеме реализованной продукции, тем меньше требуется оборотных средств, и наоборот, чем быстрее оборотные средства совершают кругооборот, тем эффективнее они используются.

Эффект ускорения оборачиваемости оборотных средств выражается в высвобождении, уменьшении потребности в них в связи с улучшением их использования. Различают абсолютное и относительное высвобождение оборотных средств.

Абсолютное высвобождение отражает прямое уменьшение потребности в оборотных средствах.

Например, если средняя величина оборотных средств равнялась в 2011 г. 100 млн. у.е., а в 2012 г. 95 млн. у.е., то абсолютное высвобождение составит 5 млн. у.е. При этом, однако, не учитывается изменение объема реализованной продукции (или величины дохода).

Относительное высвобождение отражает как изменение величины оборотных средств, так и изменение объема реализованной продукции (или дохода). Чтобы определить его, нужно исчислить потребность в оборотных средствах за отчетный период (год), исходя из фактического оборота по реализации продукции за этот период и оборачиваемости в днях за предыдущий год. Разность дает сумму высвобождения средств.

Пример 6

Согласно исходным данным, представленным в таблице рассчитать показатели эффективности оборотных средств.

Таблица 1.8 - Исходные данные

Показатели	Предшествующий год	Отчетный год	Отчетный год к предшествующему году %
Валовые доходы от всех видов деятельности, у.е.	748200	797600	106,6
Среднегодовая стоимость нормируемых оборотных средств, у.е.	32650	32820	100,5

Решение

В предшествующем году количество оборотов по АТП составило:

$$K_{об} = 748200 / 32650 = 22,9,$$

продолжительность одного оборота:

$$T_{об} = 360 / 22,9 = 15,7 \text{ дн.},$$

в отчетном году:

$$K_{об} = 797600 / 32820 = 24,3,$$

$$T_{об} = 360 / 24,3 = 14,8 \text{ дн.}$$

Таким образом, в отчетном году АТП работало более эффективно и лучше использовало оборотные средства, в результате чего увеличилось количество оборотов и сократилась продолжительность одного оборота на день.

Если темп увеличения оборотных средств ниже темпа увеличения доходов от перевозок, то это указывает на относительное высвобождение оборотных средств $C_{об}$, которое в отчетном году составило:

$$C_{об} = 797600/22,9 - 32820 = 2010 \text{ у.е}$$

Эффективное использование оборотных средств играет большую роль в обеспечении нормальной работы предприятия, в повышении уровня рентабельности производства. К сожалению, собственные финансовые ресурсы, которыми в настоящее время располагают

предприятия, не могут в полной мере обеспечить не только расширенного, но и простого воспроизводства. Отсутствие на предприятиях необходимых финансовых ресурсов, низкий уровень платежной дисциплины и др. – причины возникновения взаимные неплатежей.

1.4.5. Основные направления улучшения использования оборотных средств и ускорения их оборота

Важнейшей задачей работников АТП является улучшение использования оборотных средств. Эффективное использование оборотных средств достигается в результате проведения мероприятий, направленных как на успешное выполнение производственных программ, так и на экономию различных ресурсов. Основными путями эффективного использования оборотных средств на автомобильном транспорте являются:

- постоянное использование результатов научно-технического прогресса, которое обеспечивает использование подвижного состава с большей долговечностью, лучшей топливной экономичностью, удлиненными сроками замены смазочных материалов и пробега до технического обслуживания и капитального ремонта. При этом также повышается уровень механизации погрузочно-разгрузочных работ и формы их организации, широко используются персональные ЭВМ, которые обеспечивают применение автоматизированных систем управления производством, применяются различные механизмы и приборы при выполнении ТО и ремонта подвижного состава, способствующие повышению производительности труда и экономии материальных ресурсов;

- совершенствование материально-технического снабжения на основе применения новых прогрессивных форм торговли, развития прямых длительных связей между поставщиками и покупателями, проведение закупок на тендерной основе;

- совершенствование транспортного процесса. Улучшение методов организации перевозок происходит в результате ускорения сроков доставки груза, четкой работы подвижного состава по часовым графикам, применения контейнеров, разработки маршрутов перевозок грузов с помощью математических методов, организации

диспетчерского руководства и контроля за перевозками, слаженности работы с отправителями и получателями грузов;

- *улучшение технико-экономических показателей работы подвижного состава.* Повышение производительности подвижного состава должно быть достигнуто путем интенсификации его использования;

- *строгое соблюдение режима экономии в расходовании материальных и финансовых средств.* Режим экономии представляет собой систему технических, экономических, организационных и воспитательных мер, направленных на сбережение и рациональное использование материальных и финансовых ресурсов. В этом направлении большое значение имеют мероприятия по снижению расхода эксплуатационных материалов на основе применения прогрессивных норм расхода топлива, смазочных материалов, запасных частей, а также исключение потерь материальных ценностей;

- *ликвидация излишних и сверхнормативных запасов.* Сверхнормативные запасы вызывают финансовые затруднения, снижают качество хранения материалов, увеличивают складские помещения;

- *совершенствование организации документооборота и соблюдение платежной дисциплины.* На ритмичность работы АТП влияет своевременное заключение договоров с грузоотправителями и организациями на поставку материальных фондов, а также строгое соблюдение установленного порядка расчетов за перевозки и поставки материальных ценностей. Ускорение оформления документов по расчетам за выполненную транспортную работу, усиление контроля за сроками поступления платежей за перевозку, своевременное применение санкций к нарушителям договорных условий способствуют снижению фондов обращения и увеличению оборачиваемости оборотных средств.

Снижение времени простоя подвижного состава в периоды технического обслуживания и текущих ремонтов способствует сокращению незавершенного производства, что, в свою очередь, также благоприятствует повышению оборачиваемости оборотных средств.

В результате повышения оборачиваемости оборотных средств происходит их высвобождение из процесса производства и

обращения. Для определения суммы высвобожденных оборотных средств необходимо установить потребность в оборотных средствах за отчетный период исходя из фактической оборачиваемости за этот период и параллельно определить потребность в оборотных средствах исходя из оборачиваемости за предшествующий период. Разница между суммой оборотных средств при втором и первом подсчетах составит количество оборотных средств, высвобожденных вследствие ускорения их оборачиваемости.

Высвобождение оборотных средств – это потенциальное обеспечение дополнительного прироста объема производства.

1.5. Персонал автотранспортного предприятия и эффективность его использования

1.5.1. Структура персонала автомобильного транспорта, их подготовка и повышение квалификации

Эффективность производства в решающей мере определяется обеспеченностью и качественным составом кадров, их структурой и квалификационным уровнем.

К кадрам предприятия относятся все его работники, выполняющие различные производственно-хозяйственные, управленческие и иные функции, прошедшие специальную подготовку, имеющие опыт и навыки в труде.

К работникам предприятия относятся физические лица, состоящие в трудовых отношениях с нанимателем на основании заключенных трудовых договоров.

Нанимателем может быть физическое или юридическое лицо, которому законодательством предоставлено право заключения и прекращения трудового договора с работниками.

Наниматель осуществляет свою деятельность по трудовым и связанным с ними отношениям самостоятельно либо через уполномоченное должностное лицо нанимателя.

Уполномоченное должностное лицо нанимателя – руководитель (его заместитель) организации (обособленного подразделения), руководитель структурного подразделения (его заместитель), мастер, специалист или иной работник, которому законодательством

или нанимателем предоставлено право принимать все или отдельные решения, вытекающие из трудовых и связанных с ними отношений.

Все работники организации по характеру выполняемых функций распределяются по категориям персонала:

- рабочие;
- руководители;
- специалисты;
- другие служащие.

К рабочим относятся лица, непосредственно занятые в процессе создания материальных ценностей, а также занятые ремонтом, перемещением грузов, перевозкой пассажиров, оказанием материальных услуг и другими работами.

К рабочим, в частности, относятся:

- лица, занятые управлением, регулированием и наблюдением за работой автоматов, автоматических линий, автоматических приспособлений, а также непосредственно управлением или обслуживанием машин, механизмов, агрегатов и установок, если труд этих работников оплачивается по тарифным ставкам или месячным окладам рабочих;

- лица, занятые изготовлением материальных ценностей вручную, а также при помощи простейших механизмов, приспособлений, инструментов;

- лица, занятые строительством и ремонтом зданий, сооружений, монтажом и ремонтом оборудования, ремонтом транспортных средств;

- лица, занятые перемещением, погрузкой или выгрузкой сырья, материалов, готовой продукции;

- лица, занятые на работах по приему, хранению и отправке грузов на складах, базах, в кладовых и других хранилищах;

- лица, занятые уходом за машинами, оборудованием, обслуживанием производственных и непроизводственных помещений;

- лица, занятые проходкой наземных и подземных горных выработок, бурением, испытанием, опробованием и освоением скважин, геолого-съёмочными, поисковыми и другими видами геолого-разведочных работ, если их труд оплачивается по тарифным ставкам или месячным окладам рабочих;

- машинисты, водители, кочегары, дежурные стрелочных постов, обходчики путей и искусственных сооружений, грузчики, проводники, рабочие по ремонту и уходу за транспортными линиями, линиями связи, по ремонту и уходу за оборудованием и средствами передвижения, трактористы, рабочие растениеводства и животноводства;

- почтальоны, телефонисты, телеграфисты, радиооператоры, операторы связи, сортировщики почтовых отправок и произведений печати и другие;

- операторы электронно-вычислительных и вычислительных машин;

- дворники, уборщики, курьеры, гардеробщики, сторожа и другие.

Рабочие подразделяются на персонал, занятый в основной (основные рабочие) и не основной деятельности (вспомогательные рабочие).

К основным рабочим относятся рабочие, занятые в основных производственных цехах и на участках, непосредственно вырабатывающих продукцию или оказывающих услуги производственного характера.

К вспомогательным рабочим относятся рабочие, занятые обслуживанием оборудования и рабочих мест в основном производстве, а также все рабочие вспомогательных цехов, участков, служб. В зависимости от мест применения труда они подразделяются на отдельные функциональные группы:

- ремонтная;
- энергетическая;
- инструментальная;
- складская и другие.

К руководителям относятся работники, занимающие должности руководителей организаций и их структурных подразделений, определяющие цели их деятельности, полностью отвечающие за принятие и выполнение управленческих решений.

Лица, относящиеся к категории руководителей, в свою очередь, в зависимости от выполняемых функций и специфики деятельности возглавляемых ими подразделений делятся на главных руководителей (высших администраторов), линейных и функциональных.

Главные руководители – весьма ограниченный выбором собственника круг лиц, которые де-юре управляют имуществом на праве оперативного или хозяйственного ведения в установленных собственником пределах или на основе делегирования права собственности.

К линейным относятся руководители и их заместители, выполняющие весь комплекс функций по руководству производственными подразделениями предприятия. Это лица на должности бригадира, мастера, начальника участка, смены, цеха и их заместители, а также директора филиалов и других структурных единиц в составе предприятия, не наделенные правом управления имуществом как собственностью.

Функциональные руководители в отличие от линейных сочетают выполнение управленческих функций с решением функциональных задач. К этой категории относятся главные специалисты (главный инженер, главный механик, главный бухгалтер, главный конструктор), а также руководители функциональных служб (начальники отделов маркетинга, экономического, труда и заработной платы, производственно-диспетчерского и др.).

К ним, в частности, относятся:

- директора (генеральные директора), руководители, начальники, управляющие, заведующие, председатели, командиры, капитаны, мастера, менеджеры, производители работ (прорабы), прокуроры и другие;

- главные специалисты: главный агроном, главный архитектор, главный бухгалтер, главный врач, главный геолог, главный диспетчер, главный инженер, главный металлург, главный механик, главный редактор, главный технолог, главный экономист, главный энергетик и другие главные специалисты;

- государственные инспектора, главы администрации, министры.

К категории руководителей относятся также заместители и помощники по названным выше должностям.

Специалисты – это сотрудники аппарата управления, разрабатывающие на базе имеющейся у них специальной подготовки варианты управленческих решений или производственных задач. В отличие от руководителей они не имеют в подчинении коллектива, ответственны только за качество разрабатываемых ими и

предлагаемых руководителям вариантов решения управленческих и производственных задач.

К специалистам относятся работники, занятые инженерно-техническими, экономическими и другими работами, в частности, агрономы, администраторы, бухгалтеры, геологи, диспетчеры, инженеры, инспектора, корректоры, математики, нормировщики, редакторы, ревизоры, психологи, социологи, врачи, преподаватели, учителя, техники, товароведы, физиологи, художники, экономисты, энергетики, юрисконсульты и другие.

К категории специалистов относятся также и ассистенты, помощники названных специалистов.

Другие служащие – это работники, осуществляющие подготовку и оформление документации, учет и контроль, хозяйственное обслуживание, в частности, агенты, архивариусы, дежурные, делопроизводители, кассиры, коменданты, массажисты, табельщики, таксировщики, тарификаторы, учетчики и другие.

В зависимости от характера выполняемых работ кадры классифицируются по:

- профессиям;
- специальностям;
- квалификации.

Профессия – род трудовой деятельности, требующий определенных знаний и навыков, приобретаемых путем обучения и практического опыта.

Как правило, профессии имеют отраслевую принадлежность и отражают технологии изготовления соответствующей продукции и специфические условия труда в данной отрасли (машиностроители, металлурги, текстильщики, горняки, автомобилисты, дорожники и т. д.).

Специальность – совокупность приобретенных путем специальной подготовки и опыта работы знаний, умений и навыков, необходимых для выполнения определенного вида трудовой деятельности в рамках данной профессии.

Например, токари, инструментальщики, наладчики, слесари, кузнецы и др. – в пределах профессии машиностроителя, водители, слесари, маляры – в пределах профессии автомобилиста и т. д.

По мере появления новых производств, развития науки и техники возникают новые профессии и специальности.

Следует отметить, что строгих принципов и критериев разграничения работников по профессиям и специальностям не существует, и потому оно носит условный характер. Верно лишь то, что профессия характеризует более широкое и устойчивое разделение труда. Поэтому профессии более устойчивы, нежели специальности, которые более мобильны и динамичны. Последние в зависимости от глубины единичного разделения труда и специфики применяемого оборудования в свою очередь разделяются на более узкие виды. Так, в пределах специальности «слесарь» появляются слесари-сборщики, слесари-инструментальщики и др.; в пределах специальности «токарь» – токарь-расточник, токарь-фрезеровщик, токарь-карусельщик.

Квалификация – уровень общей и специальной подготовки работника, подтверждаемый установленными законодательством видами документов (аттестат, диплом, свидетельство и др.).

Подготовка руководителей, специалистов и рабочих для автомобильного транспорта осуществляется в соответствии с Положением о непрерывном профессиональном обучении руководящих работников и специалистов, утвержденным постановлением Кабинета Министров Республики Беларусь от 11.01.1995 года №20 (далее – Положение) и Типовым положением о непрерывном профессиональном обучении рабочих, утвержденным приказом-постановлением Министерства образования и науки Республики Беларусь (ныне Министерство образования Республики Беларусь) и Министерством труда Республики Беларусь от 02.06.1995 года №201/51, с изменениями и дополнениями от 09.10.1996 года №434/74 (далее – Типовое положение), разработанным во исполнение постановления Кабинета Министров Республики Беларусь от 27.04.1995 года №230, другими актами законодательства.

Профессиональное обучение осуществляется в учреждениях (их подразделениях), обеспечивающих повышение квалификации и переподготовку кадров, а также непосредственно в организациях в следующих формах:

- самостоятельное обучение (самообразование);
- организованное обучение на производстве;
- повышение квалификации в учреждениях (их подразделениях);

- стажировка на предприятиях, в ведущих научных организациях и учебных заведениях, курсах по специальной подготовке;
- обучение в целевой аспирантуре и докторантуре;
- переподготовка.

Самообразование осуществляется путем самостоятельного изучения специальной учебно-технической, экономической и другой литературы, ознакомления с передовым опытом работающих предприятий, посещением тематических выставок, производственно-экономических семинаров.

К учреждениям, обеспечивающим получение высшего и среднего специального образования, относятся институты, академии, университеты, техникумы (училища), колледжи (средние специальные учебные заведения), а также высшие профессиональные училища, профессионально-технические колледжи, высшие колледжи.

Переподготовка предусматривает приобретение новой квалификации соответствующего профиля на уровне высшего и среднего специального образования.

Повышение квалификации проводится по мере необходимости, но не реже чем 1 раз в 5 лет, по месту работы или в учреждении (подразделении) образования, которое обеспечивает повышение квалификации и переподготовку кадров, с целью решения научно-технических, экономических и иных задач, возникающих в процессе развития отраслевой организации.

Подготовка рабочих на производстве – это первоначальное профессиональное обучение лиц, принятых на производство, которые ранее не имели профессии, и включает в себя теоретический курс и практические занятия.

Теоретическое обучение проводится, как правило, в учебных заведениях (центрах, учебно-курсовых комбинатах, на постоянно действующих курсах, в профессионально-технических училищах), а также непосредственно на предприятиях либо самостоятельно (при индивидуальной форме обучения).

Практические занятия проводятся на специально созданной материальной базе учебного заведения либо на рабочих местах предприятий. Такие занятия осуществляются под руководством мастера (инструктора) производственного обучения при курсовой форме обучения или под руководством не освобожденного от

основной работы квалифицированного рабочего при индивидуальной форме обучения.

Стажировка проводится с целью изучения передового опыта, приобретения практических и организационных навыков для выполнения обязанностей по занимаемой должности или по должности более высокого уровня.

1.5.2. Расчет численности работников предприятия

Потребность предприятия в кадрах зависит от планируемых объемов производства, условий работы, производительности труда, технологического и организационного условия производства и многих других факторов.

Расчет численности работников предприятия производится следующими методами:

- по трудоемкости производственной программы;
- по нормам выработки;
- по рабочим местам и нормам обслуживания;
- по нормам численности;
- по нормативам типовых структур управления.

По методу трудоемкости производственной программы рассчитывается потребность в рабочих основного и вспомогательного производства. Причем данный метод можно применять только для нормируемых видов работ.

Расчет осуществляется по формуле

$$Ч_1 = \left(\sum N_i \cdot T_i \right) / (\Phi_H \cdot K_B),$$

где N_i - годовая производственная программа i -го изделия, шт.;

T_i - плановая трудоемкость i -го изделия, изготавливаемого данной категорий рабочих, н/ч.;

Φ_H - номинальный годовой фонд времени рабочего, ч.;

K_B - коэффициент выполнения норм времени.

Трудоемкость представляет собой затраты живого труда на производство единицы продукции.

Номинальный фонд рабочего времени – это максимально возможный для использования фонд рабочего времени (кроме

выходных, праздничных дней и времени на очередные отпуска). Этот фонд можно определить по формуле

$$\Phi_H = [D_k - (D_v + D_n + D_o)] \cdot T_{cp}$$

где D_k – число календарных дней в плановом периоде;

D_v, D_n, D_o – количество соответственно выходных, праздничных и дней отпусков в плановом периоде;

T_{cp} – средняя продолжительность одного рабочего дня в плановом периоде.

Потребную численность водителей грузовых автомобилей, автобусов и автомобилей-такси определяют по сумме планового количества автомобиле-часов работы на линии, подготовительно-заключительного времени, равного 20 минутам, и времени проведения предрейсового медицинского осмотра водителей продолжительностью 5 минут в смену.

Расчет численности кондукторов производится по группам автобусов и маршрутов, которые не переведены на бескондукторную организацию обслуживания. Плановый коэффициент выполнения норм не учитывается.

Потребная численность ремонтных рабочих определяется в соответствии с производственной программой и трудоемкостью работ по ТО и ТР подвижного состава.

При расчете потребности по нормам выработки требуемая численность рассчитывается по формуле

$$Ч_2 = \sum_{j=1}^n N_j \div (H_{ej} \cdot K_v)$$

где H_{ej} – годовая норма выработки рабочего по j -му изделию, шт.;

K_v – коэффициент выполнения норм выработки.

Норма выработки – это установленный объем работы, которую один или группа работников соответствующей квалификации обязаны выполнить (изготовить, перевезти и т. д.) в единицу рабочего времени в определенных организационно-технических и природно-климатических условиях. Данный метод применяется для определения численности и организации рациональной загрузки

рабочих, занятых обслуживанием отопительных котельных различных типов. Для автозаправочных станций нормативы численности рабочих в смену находятся в зависимости от объема реализации нефтепродуктов и способа управления колонками.

Метод расчета потребности по рабочим местам и нормам обслуживания применяется при расчете численности рабочих, которым доводятся нормы обслуживания. Этот метод применим для расчета потребности в рабочих-повременщиках. Для расчета используется формула

$$Ч_3 = (m \cdot K_{см}) / H_0 \text{ или } Ч_3 = (S \cdot K_{см}) / H_0,$$

где m – число обслуживаемых рабочих мест, шт.;

S – обслуживаемая площадь, m^2 ;

$K_{см}$ – коэффициент сменности;

H_0 – норма обслуживания (число рабочих мест, обслуживаемых рабочим), шт.

По рабочим местам определяется численность рабочих, которые выполняют работу независимо от ее объема и связаны с конкретным объектом обслуживания (крановщики, стропальщики, водители на повременных автомобилях и т. д.).

Коэффициент сменности ($K_{см}$) характеризует сменность работы оборудования:

$$K_{см} = \frac{Ч_м}{H} \text{ или } K_{см} = \frac{Ч_{маш}}{Ч_{max}},$$

где $Ч_м$ – плановое число машино-смен в сутки работы оборудования

H – общее количество машин в парке

$Ч_{маш}$ – плановое число машино-часов в сутки работы оборудования

$Ч_{max}$ – максимально возможное число машино-часов в одну смену.

Метод расчета по нормам численности применяется тогда, когда одно рабочее место обслуживается несколькими рабочими.

При этом используется формула

$$Ч_4 = m \cdot H_ч \cdot K_{см},$$

где $H_ч$ – норма численности, численность рабочих,

обслуживающих одно рабочее место

Электромонтеры по обслуживанию электрооборудования и слесари-ремонтники планируются по нормативам, установленным исходя из количества единиц ремонтной сложности в закрепленном за ними оборудовании.

Метод расчета по нормативам типовых структур управления применяется для определения потребности в руководителях, специалистах и служащих и учитывается при разработке штатного расписания предприятия.

Приказом №137-Ц от 29.04.2002 года Министерства транспорта и коммуникаций утверждены Примерные структуры автотранспортных организаций и Примерные нормативы численности работающих по категориям.

1.5.3. Явочная, списочная и среднесписочная численность

Учет списочного состава работников на предприятиях ведется в соответствии с «Инструкцией по статистике численности работников и заработной платы», при этом определяются такие показатели, как списочный состав, численность на дату, списочная численность в среднем за период (за месяц, за год), среднесписочная численность работников, принимаемая для начисления средней заработной платы.

Списочный состав — все работники предприятия, заключившие трудовой договор (контракт) и выполняющие постоянную, временную или сезонную работу. В списочной численности работников учитываются как фактически работающие, так и отсутствующие на работе по каким-либо причинам: находящиеся в очередных, дополнительных, учебных отпусках, в служебных командировках, женщины, находящиеся в отпусках по беременности и родам, в отпусках по уходу за ребенком, и т. п.

В списочный состав работников предприятия не включаются работники, выполняющие работы по договорам гражданско-правового характера, привлекаемые для выполнения разовых работ, а также выполняющие работу по совместительству. Работник, получающий в одном предприятии две, полторы или менее одной ставки или оформленный в одном предприятии как внутренний

совместитель, учитывается в списочной численности работников как один человек (целая единица). В связи с приемом и увольнением списочная численность работников предприятия постоянно меняется.

Численность на дату — это количество работников списочного состава на определенную дату с учетом принятых и выбывших работников за этот день.

Явочный состав — это фактически явившиеся на работу на каждую конкретную дату и работающие при установленном режиме работы предприятия. Явочный состав меньше списочного состава на количество работников, отсутствующих по уважительным причинам (отпуска, выполнение гособязанностей) и по неуважительным. Для ежедневного учета явившихся на предприятие и количества отработанного ими времени в каждом подразделении ведется документ - табель учета рабочего времени.

Среднесписочная численность работников исчисляется за определенный период времени (месяц, квартал, полугодие, год). При расчете численности занятых в экономике используется списочная численность работников в среднем за год.

Списочная численность работников в среднем за год определяется путем суммирования среднемесячной численности работников за все месяцы года и деления полученной суммы на 12.

Списочная численность работников в среднем за месяц исчисляется путем суммирования численности работников списочного состава за каждый календарный день месяца, включая праздничные и выходные дни, и деления полученной суммы на число календарных дней месяца.

Среднесписочная численность работников, принимаемая для исчисления средней заработной платы и других величин. Для расчета этого показателя из численности работников списочного состава исключаются некоторые категории работников: женщины, находящиеся в отпусках по беременности и родам, по уходу за ребенком до достижения им возраста трех лет; работники, находящиеся в отпусках без сохранения заработной платы; не явившиеся на работу вследствие временной нетрудоспособности и др. Лица, работающие в режиме неполного рабочего времени, учитываются пропорционально фактически отработанному времени.

1.5.4. Текучесть кадров

Текучесть кадров — в управлении персоналом норма, показывающая, как часто работник приобретает и теряет работу. Она показывает, как долго работник находится на своей работе, её еще называют «индексом крутящихся дверей». Текучесть кадров измеряется индивидуальными компаниями для целой индустрии. Если работник имеет более высокий показатель текучести по сравнению с коллегами, это означает, что работник данной компании имеет меньший средний срок пребывания в должности, чем те же работники из другой компании или его коллеги. Высокий коэффициент текучести кадров может быть вреден для деятельности компании, если высококвалифицированные рабочие часто увольняются, и появляется много новых кадров.

Текучесть работников на предприятии характеризуют следующие показатели:

— коэффициенты оборота по приему и по выбытию — это отношение численности всех принятых работников за данный период к среднесписочной численности работников за тот же период и отношение всех выбывших работников к среднесписочной численности работников;

— коэффициент текучести кадров — это отношение выбывших с предприятия по неуважительным причинам (по инициативе работника, из-за прогулов и др.) к среднесписочной численности за период.

Основные причины текучести кадров:

– материальные (неконкурентоспособные ставки оплаты, несправедливая структура оплаты, нестабильные заработки);

– организационные (график, режим, условия работы не соответствующие ожиданиям сотрудника, отсутствие возможности карьерного роста, повышения квалификации);

– межличностные (взаимоотношения с руководством и коллегами).

Факторы, способствующие уходу персонала:

– возраст сотрудника (наиболее рискованный возраст перехода на другую работу до 25 лет);

– квалификация сотрудника (чем ниже квалификация, тем чаще

меняют работу);

- место жительства сотрудника (чем дальше сотрудник живет от работы, тем больше риск его ухода);

- стаж работы на предприятии (после трех лет стажа происходит резкое снижение текучести, что объясняется как фактором возраста, так и проблемами адаптации).

Методы управления и минимизации текучести персонала:

- выявление причин увольнения каждого работника и ведение статистики этих причин;

- ведение статистики увольнений;

- разработка программ ротации персонала (как горизонтальной, так и вертикальной);

- разработка системы отбора и адаптации персонала, системы наставничества;

- определение имиджа компании на рынке труда и при необходимости его формирование;

- создание временных групп сотрудников для работы над проектами;

- использование некоторых работников как внутренних консультантов в различных частях компании;

- проведение системы оценки сотрудников и формирование кадрового резерва;

- отслеживание карьеры ушедших сотрудников и их котировки на рынке труда;

- организация работы менеджера по персоналу, привлечение консультантов по кадрам, проведение анализа текучести кадров.



Численность аппарата управления – 35-45 человек

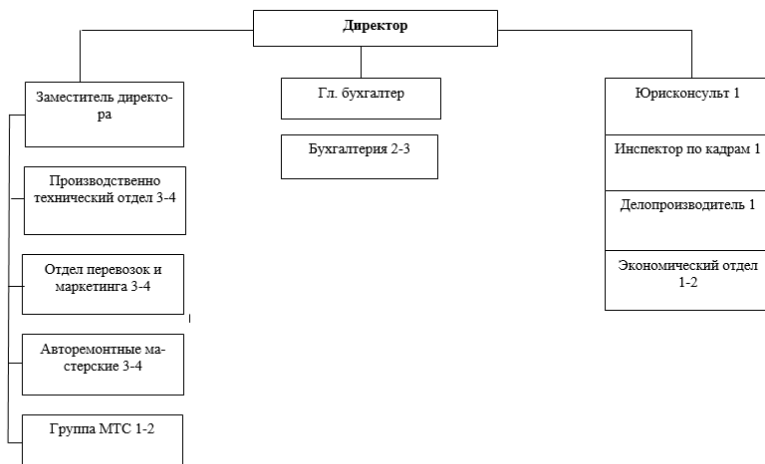
Рисунок 1.15 – Примерная структура аппарата управления организации автомобильного транспорта (областного управления)



(численность 30-40 человек;

* - для смешанных и пассажирских автотранспортных предприятий)

Рисунок 1.16 – Примерная структура аппарата управления автотранспортного предприятия (количество автомобилей свыше 20 ед.)



(численность 20-30 человек)

Рисунок 1.17 - Примерная структура аппарата управления автотранспортного предприятия (количество автомобилей до 200 ед.)

Примерный норматив соотношения численности работающих по категориям представлен в таблице 1.9

Таблица 1.9 – Примерный норматив соотношения численности работающих по категориям

Грузовые при 1-сменной работе	Автобусные при 1,5-2-сменной работе
1,0-1,2 водителей на 1 автомобиль	2 водителей на 1 автомобиль
0,3-0,4 ремонтников на 1 автомобиль	0,6-0,7 ремонтников на 1 автомобиль
0,2 ИТР на 1 автомобиль	0,25-0,3 ИТР на 1 автомобиль

Важным элементом в планировании численности работающих является плановый фонд рабочего времени. Различают календарный, номинальный и плановый фонды рабочего времени.

Календарный фонд рабочего времени (в человеко-днях или человеко-часах) рассчитывается в среднем на одного рабочего, группу рабочих предприятия (цеха, участка) и на всю численность рабочих. Общий календарный фонд рабочего времени по предприятию определяется по формуле:

$$\Phi_k = D_k \times Ч_p \text{ (чел. - дней) или}$$

$$\Phi_k = D_k \times Ч_p \times T_{cp} \text{ (чел. - часов),}$$

где D_k – число календарных дней в плановом периоде;

$Ч_p$ – плановая среднесписочная численность рабочих в данном периоде, чел.

T_{cp} – средняя установленная продолжительность одного рабочего дня в плановом периоде, ч.

Календарный фонд рабочего времени не учитывает различные невыходы (неявки) на работу рабочих в плановом периоде и служит базой для расчета номинального фонда рабочего времени.

Номинальный фонд рабочего времени содержит число дней в планируемом календарном периоде, из которого вычитается число выходных и праздничных дней и дней отпуска.

Плановый фонд рабочего времени одного работающего определяется путем вычитания из номинального фонда дней невыхода на работу по причинам, предусмотренным действующим законодательством: трудовые и социальные отпуска, неявки по болезни, пропуски в связи с выполнением государственных и общественных обязанностей и др.

Плановый и фактический фонды времени формируются с учетом двух групп факторов, действующих в противоположных направлениях. К первой группе относятся осуществляемые в стране меры, которые направлены на повышение трудовой дисциплины, улучшение условий и организации труда (предупреждение профессиональных заболеваний), ликвидацию потерь рабочего времени из-за прогулов и целодневных простоев. Во вторую группу входят мероприятия по созданию стабильных кадров с высоким

профессиональным уровнем. Это обуславливает увеличение средней продолжительности трудовых отпусков водителей и других категорий работников.

Невыходы на работу в балансе рабочего времени планируются на основе трудового законодательства. В соответствии с Трудовым кодексом Республики Беларусь продолжительность основного отпуска составляет не менее 21 календарного дня. Государственные праздники и праздничные дни, приходящиеся на период отпуска, в число календарных дней отпуска не включаются. Работникам моложе восемнадцати лет продолжительность основного отпуска устанавливается в 30 календарных дней. Работникам, занятым на работах с вредными условиями, предоставляется дополнительный отпуск продолжительностью от 7 до 41 календарного дня. Дополнительные отпуска предусмотрены за ненормированный рабочий день, за продолжительный стаж работы.

Трудовой кодекс предусматривает и социальные отпуска. Женщинам предоставляется отпуск по беременности и родам продолжительностью 70 календарных дней до родов и 56 (а в случаях осложнения родов или рождения двух и более детей — 70) календарных дней после родов. Работникам, обучающимся без отрыва от производства в средних общеобразовательных вечерних (сменных) школах, дается дополнительный отпуск от 9 до 23 календарных дней; работникам, обучающимся без отрыва от производства в профессионально-технических учебных заведениях по направлению нанимателя, — 30 календарных дней; в вечерних и заочных высших и средних специальных учебных заведениях, аспирантурах — от 10 до 40 календарных дней, а на период подготовки и защиты дипломного проекта — 120 календарных дней. Для работников, обучающихся без отрыва от производства в средних общеобразовательных вечерних (сменных) школах, в период учебного года устанавливается сокращенная на один день (или соответствующее ему количество рабочих часов) рабочая неделя.

Невыходы на работу, связанные с выполнением государственных и общественных обязанностей, а также по разрешению администрации планируются на уровне данных отчетного периода, если нет особых обстоятельств, требующих корректировки.

Таблица 1.10 – Баланс рабочего времени рабочего

№ п/п	Наименование показателя	Абсолютное значение	В процентах от номиналь- ного фонда
1	Календарный фонд времени, дни	365	
2	Количество нерабочих дней	109	
	В том числе:		
	праздничных	5	
	выходных	104	
3	Номинальный фонд рабочего времени (п. 1 — п. 2), дни	256	100,0
4	Невыходы на работу	28	10,9
	В том числе:		
	очередные отпуска	21	8,2
	дополнительные	3	1,1
	отпуска по болезни	2	0,8
	отпуска по беременности и родам	0,5	0,2
	учебные отпуска	1	0,4
	выполнение гособязанностей	0,5	0,2
5	Количество рабочих дней (явочное время) (п.3 — п.4), дни	228	
6	Номинальная продолжительность рабочего дня, ч	8	100,0
7	Потери времени в связи с сокращением рабочего дня, ч	0,08	1,0
	В том числе:		
	для занятых на тяжелых и вредных работах	0,03	0,38
	перерывы для кормящих матерей	0,01	0,12
	сокращенный день для подростков	0,02	0,25
	сокращенный рабочий день в предпраздничные дни	0,02	0,25
8	Фактическое время работы в смену (п. 6 — п. 7)	7,92	
9	Полезный (эффективный) фонд времени одного работающего в год, ч (п. 5 X п. 8)	1805,8	

Внутрисменные потери рабочего времени рассчитываются

следующим образом. В предпраздничные дни продолжительность рабочей смены сокращается на один час, как и продолжительность работы (смены) при работе в ночное время. Перерывы на кормление детей принимаются по отчетным данным с учетом изменения удельного веса женщин в общей численности работающих в цехе (на участке). Сокращенная продолжительность рабочего дня установлена для подростков в возрасте от 16 до 18 лет — не более 35 ч в неделю, для подростков от 14 до 16 лет — не более 23 ч в неделю, для рабочих, занятых в производстве с вредными условиями труда, — не более 35 ч в неделю.

Полезный фонд рабочего времени определяется путем вычитания из явочного времени (ч) внутрисменных потерь рабочего времени.

Средняя продолжительность рабочего дня рассчитывается как среднеарифметическая величина по количеству рабочих, имеющих различную продолжительность смены по графику. Среднюю продолжительность отпуска можно определить делением общей суммы человеко-дней трудовых и социальных отпусков на число рабочих.

Продолжительность рабочего времени ($T_{р.в.}$) в плановом периоде можно определить по формуле

$$T_{р.в.} = (D_k - D_v - D_{пр} - D_o - D_б - D_y - D_r - D_n) \times \Pi_{см} - (T_{км} + T_{п} + T_c),$$

где D_k – количество календарных дней в году;

D_v – количество выходных дней в году;

$D_{пр}$ – количество праздничных дней в году;

D_o – продолжительность трудовых и социальных отпусков, дней;

$D_б$ – невыходы на работу по болезни и родам, дней;

D_y – продолжительность учебных отпусков, дней;

D_r – время на выполнение государственных и общественных обязанностей, дней;

D_n – прочие неявки, разрешенные законом, дней;

$\Pi_{см}$ – продолжительность рабочей смены, ч;

$T_{км}$ – потери рабочего времени в связи с сокращением

длительности рабочего дня кормящим матерям, ч;

T_n – потери рабочего времени в связи с сокращением длительности рабочего дня подросткам, ч;

T_c – потери рабочего времени в связи с сокращенным рабочим днем в предпраздничные дни, ч.

1.5.5. Производительность труда и пути ее повышения

Производительность труда характеризует эффективность производственной деятельности и выражается в количестве произведенной продукции в единицу рабочего времени или количестве времени, затраченного на производство единицы продукции.

Основным показателем и источником повышения эффективности производства является рост производительности труда.

Рост производительности труда оказывает огромное влияние на экономику предприятия, так как обуславливает снижение себестоимости продукции и на этой основе повышение ее конкурентоспособности. Кроме того, рост производительности труда обуславливает улучшение материального и социального обеспечения работников, что ведет к повышению уровня их жизни. В этой связи особое значение приобретает поиск резервов и путей повышения производительности труда.

По своему экономическому содержанию производительность труда относится к комплексному, обобщающему показателю, в котором сосредоточены итоги деятельности всех подразделений организации по обеспечению выпуска продукции, оказанию услуг.

Показатель производительности труда используются для характеристики состояния экономики государства, отраслей деятельности предприятий и результатов работы отдельных работников.

Для оценки уровня производительности труда используются показатели выработки и трудоемкость.

Выработка представляет собой показатель объема продукции произведенной одним работником в единицу времени, и определяется по формуле

$$B = \frac{OP}{\text{Ч}},$$

где B – выработка;

OP – объем производства за определенный период времени;

Ч – численность работающих, чел.

На автомобильном транспорте все показатели, характеризующие объем выпускаемой продукции, определяются в натуральном, условно-натуральном, стоимостном и трудовом выражении.

В зависимости от способа измерения продукции производительность труда определяется следующим методами:

- натуральным;
- условно-натуральным;
- стоимостным;
- трудовым.

При натуральном методе выработка исчисляется путем деления объема произведенной продукции, выраженной в натуральных (физических) измерителях (тоннах, метрах, штуках, километрах и др.), на число работников или на количество затраченного рабочего времени.

Натуральный метод в наибольшей мере соответствует определению уровня производительности труда, так как в нем выражается размер конкретной выработанной продукции. Он прост, нагляден, точен, дает представление об организации производственного процесса, степени механизации основных и вспомогательных операций, квалификации кадров.

Однако предприятия автомобильного транспорта разнохарактерны в своей деятельности, а поэтому применение натурального учета продукции и производительности труда не всегда возможно в связи с неоднородностью выполняемой работы, наличием смешанных АТП, несопоставимости условий работы. Разновидностью его является условно-натуральный метод измерения производительности труда.

При условно-натуральном методе измерения производительности труда виды продукции приводят к одному через соответствующие переводные коэффициенты. В качестве условно-натурального показателя выбирается один из видов продукции, профилирующий на предприятии, который принимается за единицу, и к нему

приравниваются другие виды продукции.

В качестве условного показателя на автомобильном транспорте могут применяться, например, приведенные тонно-километры и пассажиро-километры.

Натуральный метод измерения выработки имеет и ряд недостатков. Во-первых, возможности его применения весьма ограничены, так как подавляющее большинство отраслей и предприятий выпускает разнородную продукцию, привести которую к одному, даже условно-натуральному измерителю практически невозможно. Во-вторых, выработка в натуральном выражении не может учесть различия в качестве продукции.

Недостатками условно-натурального метода являются:

- отражение средних значений, скрывающих характер деятельности автотранспортных предприятий;
- отсутствие возможности выявления использования резервов;
- выражение затрат труда таким образом, что они не определяют разнотипную деятельность отрасли.

Трудовой метод определения производительности труда требует разработки норм трудоемкости вырабатываемой продукции.

Трудовой метод позволяет определить уровень производительности труда в многономенклатурных производствах, однако имеет определенные недостатки. Во-первых, базируется на неизменной (единой для отчетного и базисного периода) нормативной трудоемкости, между тем нормы времени по мере совершенствования производства пересматриваются. Во-вторых, он учитывает только затраты труда рабочих (как правило, основных), труд которых нормируется, и не учитывает затраты труда других категорий работников. В-третьих, не приемлем для измерения производительности труда в масштабе отрасли и тем более автотранспортной, ибо затраты труда в норма-часах по предприятиям и отраслям несоизмеримы.

Производительность труда может быть выражена количеством рабочего времени, необходимого на производство продукции, т. е. трудоемкостью. Трудоемкость – это затраты времени на производство единицы продукции:

$$T = \frac{B}{W}$$

где B – время, затраченное на производство продукции (час, мин);

W – объем произведенной продукции (штуки, километры и т. п.).

Трудоемкость более правильно характеризует уровень производительности труда и изменяется только под влиянием уровня техники, технологии, организации производства, труда и управления, квалификации работников. На нее не влияют посторонние по отношению к производительности труда факторы – рентабельность, ассортимент, материалоемкость и другие.

Различают трудоемкости:

- нормативную;
- плановую;
- фактическую.

Нормативная трудоемкость – нормативное время, необходимое на производство единицы продукции.

Плановая трудоемкость – сложившиеся затраты времени на производство единицы продукции с учетом выявленных резервов снижения трудоемкости.

Фактическая трудоемкость – фактически сложившееся время на производство единицы продукции за определенный период времени.

Стоимостный метод измерения производительности труда создает возможность определять ее не только для предприятий однородной, но и разнохарактерной деятельности в целом по отрасли и народному хозяйству. За последнее время этот метод получил большое распространение. Его преимущество по сравнению с рассмотренными состоит в том, что он позволяет сводить к единому измерителю все многообразие производимой продукции. При стоимостном методе выработка рассчитывается путем деления объема производства в стоимостном выражении на численность работающих.

Недостатками стоимостного метода являются:

- несоответствие стоимостного выражения выработки продукции действительным затратам труда;
- изменение доходов, происходящее по не зависящим от АТП причинам (расстояние перевозки, состояние дорог, условия перевозки и др.);
- изменение соотношений доходов между грузовыми и

пассажирами перевозками в результате снижения или повышения тарифов;

- сложности измерения производительности труда в динамике;
- возможность снижения тарифов путем уменьшения себестоимости (для привлечения клиентов), что приводит к снижению суммы доходов и производительности.

Экономическая сущность повышения производительности труда заключается в сокращении трудовых затрат и выявлении их резервов, непосредственном влиянии на увеличение объемов производства, снижении себестоимости продукции, росте фондоотдачи, прибыли и рентабельности, а также повышении других экономических показателей работы автомобильного транспорта.

Резервы роста производительности труда – это конкретные неиспользованные возможности экономии живого труда. Различают народнохозяйственные, отраслевые и внутрипроизводственные резервы.

Народнохозяйственные резервы реализуются на уровне национальной экономики путем совершенствования ее отраслевой структуры, размещения производительных сил, управления, планирования, экономического стимулирования и других. Их реализация зависит, прежде всего, от государственной экономической политики.

Отраслевые резервы нацелены на использование возможностей роста производительности труда за счет отраслевых факторов. К ним относятся резервы, связанные с развитием специализации, кооперирования, комбинирования, концентрации, техники и технологии, имеющей отраслевое значение, созданием добровольных и финансовых объединений и т. п. Их реализация зависит в основном от уровня отраслевых органов управления – министерств, концернов, холдингов и других.

Внутрипроизводственные резервы реализуются на уровне отдельных предприятий и направлены на снижение трудоемкости продукции, сокращение потерь рабочего времени и улучшение структуры персонала.

1.5.6. Пути повышения производительности труда на предприятиях автомобильного транспорта

Неуклонный рост производительности труда – это экономическая база повышения заработной платы. При этом рост производительности труда должен опережать рост уровня оплаты труда. При соблюдении этого принципа обеспечивается материальное стимулирование роста производительности труда, сокращение затрат заработной платы на производство единицы продукции и снижение ее себестоимости, а следовательно, и повышение эффективности производства.

Всю совокупность факторов, влияющих на рост производительности труда, можно подразделить на четыре группы:

1. Совершенствование материально – технической базы:

- реконструкция и техническое перевооружение;
- обновление и модернизация подвижного состава;
- совершенствование структуры парка;
- повышение уровня механизации П-Р работ;
- дальнейшее развитие производственно-технической базы автомобильного транспорта;
- повышение качества эксплуатационных материалов, шин;
- улучшение состояния и развития сети дорог.

2. Совершенствование транспортного процесса и организации производства:

- улучшение организации и технологии перевозок грузов и пассажиров;
- более широкое применение контейнеров и поддонов;
- повышение уровня использования прицепов;
- совершенствование планирования и дальнейшее развитие специализации и концентрации;
- более широкое применение АСУ.

3. Совершенствование управления и организации труда:

- совершенствование системы управления;
- совершенствование методов организации труда;
- повышение трудовой дисциплины, сокращение потерь рабочего времени;

– совершенствование системы материального и морального стимулирования.

4. Прочие факторы:

– повышение квалификации и культурно-технического уровня работников;

– организация безопасности движения;

– улучшение социальных условий и т.д.

– организацию безопасности движения и техники безопасности;

– влияние природных и сезонных условий;

– повышение объема перевозок;

– изменение структуры и дальности перевозок;

– проведение мероприятий социального характера;

– организацию материально-технического снабжения;

– состояние автомобильных дорог.

Состояние автомобильных дорог влияет на экономическое и социальное развитие отраслей и экономики страны, на работу подвижного состава автомобильного транспорта. Прямые материальные потери автомобильного транспорта от плохого состояния дорог выражаются в снижении скоростей движения, в уменьшении производительности автомобилей, а также в увеличении себестоимости перевозок в связи с дополнительными расходами на топливо, ремонт и техническое обслуживание.

Влияние отдельных факторов на рост производительности труда в плане предприятия определяется путем подсчета относительной экономии рабочей силы.

Возможное относительное уменьшение рабочей силы по каждому фактору выявляется как разница между затратами труда на плановый объем производства при прежних и новых условиях работы.

Общий прирост производительности труда в плановом периоде можно определить по следующей формуле:

$$\blacktriangle \Pi = \frac{\mathcal{E}}{T - \mathcal{E}} * 100\%,$$

где \mathcal{E} - возможное уменьшение численности персонала, занятого в основной деятельности, в результате предусмотренных мероприятий;

T - численность персонала, занятого в основной деятельности, на

плановый период при сохранении базисной выработки.

$$\mathcal{E} = \mathcal{C}_6 * \mathcal{O}_p - \mathcal{C}_n,$$

$$T = \mathcal{C}_6 * \mathcal{O}_p,$$

где \mathcal{C}_6 – численность персонала, занятого в основной деятельности, в базисном периоде;

\mathcal{C}_n – численность персонала, занятого в основной деятельности, в плановом периоде;

\mathcal{O}_p – индекс роста объема перевозок.

1.6. Имущество и потенциал предприятия

1.6.1. Понятие имущества предприятия

Имущество предприятия – материальные и нематериальные элементы, используемые предприятием в производственной деятельности.

К имуществу относят основные и оборотные средства. Имущество – это эквивалент капитала и в то же время конкретная форма использования капитала. Иными словами, имущество это то, на что капитал был использован.

Имущество предприятия первоначально создается за счет имущества, переданного ему учредителями в виде вкладов (взносов, паев). Имущество предприятия увеличивается в процессе производственной и хозяйственной деятельности. Оно может являться объектом сделок, отчуждаться, закладываться и т.п.

Имущество составляет производственный потенциал предприятия.

Имущество организации по составу и функциональной роли (характеру использования) подразделяется на две основных группы:

- **внеоборотные активы** (основной капитал);
- **оборотные активы** (оборотный капитал).

К внеоборотным активам относятся:

- основные средства, оборудование к установке;
- нематериальные активы;
- незавершенные вложения во внеоборотные активы;
- долгосрочные финансовые вложения.

Оборотные активы (оборотный капитал) состоят из:

- материальные средства;
- денежных средств;
- краткосрочных финансовых вложений;
- средства в расчетах.

Активы предприятия – совокупность имущественных прав, принадлежащих предприятию, в виде основных средств, запасов, финансовых вкладов, денежных требований к другим физическим и юридическим лицам. Другими словами: активы это вложения и требования. Термин «активы» используется также для обозначения любой собственности, имущества организации. Имущество предприятия отражается в активе баланса как основные и оборотные средства.

Внеоборотные активы (основной капитал): основные средства – это средства труда, с помощью которых человек в процессе производства оказывает воздействие на предмет труда с целью получения в конечном итоге определенной продукции (работ, услуг).

Особенностью основных средств является их функционирование в неизменной натуральной форме в течение длительного времени в процессе производства и постепенное перенесение стоимости на производимую продукцию в виде амортизационных отчислений.

К основным средствам в бухгалтерском учете относят ту часть средств труда, которая используется длительное время (более 12 месяцев) при соблюдении некоторых условий. К ним относятся здания и сооружения, машины и оборудование, инструменты, транспортные средства и т.д.

Нематериальные активы – это объекты долгосрочного пользования (сроком более 12 месяцев), не имеющие материально-вещественной структуры, но обладающие стоимостной оценкой и приносящие доход. При этом, кроме того, должны соблюдаться следующие условия: возможность идентификации; наличие надлежаще оформленных документов, подтверждающих существование актива и исключительного права у организации на результаты интеллектуальной деятельности (патенты, свидетельства, другие охранные документы, договор уступки (приобретения) патента, товарного знака и т.п.).

Согласно ПБУ 14/2007 к нематериальным активам относятся при соблюдении вышеперечисленных условий следующие объекты интеллектуальной собственности:

- исключительные права патентообладателя на изобретение, промышленный образец, полезную модель, селекционные достижения; авторские права на программы для ЭВМ, базы данных; права на товарный знак и знак обслуживания, наименование места происхождения товаров;

- имущественные права на топологии интегральных микросхем.

В составе нематериальных активов могут учитываться также деловая репутация организации и организационные расходы, признанные вкладом участников в уставный капитал организации. К ним не относятся интеллектуальные и деловые качества персонала, квалификация и способность к труду.

Нематериальные активы могут переносить свою стоимость на создаваемый продукт не сразу, а постепенно, частями, по мере амортизации.

Вложения во внеоборотные активы являются главным источником появления у предприятий нового имущества, учитываемого в составе основных средств. Они представляют собой совокупность затрат на осуществление долгосрочных инвестиций, связанных с новым строительством (включая реконструкцию и перевооружение предприятия), приобретением новых объектов основных средств, прочие капитальные работы и затраты (проектно-исследовательские, геолого - разведочные и буровые работы и др.).

Долгосрочные финансовые вложения – это такие вложения свободных денежных средств организации, срок погашения (выкупа) которых превышает один год. Если же срок погашения (выкупа) их не установлен, то вложения осуществлены организацией с намерением получать доходы по ним более одного года.

К таким вложениям относятся:

- средства, направленные в качестве долевого участия в уставные капиталы других организаций, созданных на территории страны и за рубежом;

- средства, направленные на приобретение акций и облигаций других организаций на долговременной основе;

- долгосрочные займы (свыше одного года), выданные другим организациям под долговые обязательства;

- прочие виды размещения свободных денежных средств с целью извлечения дохода на долговременной основе.

К **оборотным активам** (оборотный капитал): относятся сырье,

материалы, топливо и другие ценности. Используют их в одном производственном цикле, поэтому вся их стоимость сразу относится на затраты (расходы) предприятия. В состав данной группы также включаются готовая продукция и незавершенное производство. Оборотные активы еще называют текущими активами.

К оборотным средствам относятся финансовые активы – вложения (инвестиции) на приобретение *краткосрочных финансовых вложений* на срок не более одного года. К ним относятся предоставленные другим организациям займы, средства на депозитных счетах банков, ценные бумаги (акции, облигации и местные займы), векселя, а также сберегательные сертификаты и др.

Дебиторская задолженность и финансовые вложения относятся к оборотным активам только в том случае, если срок их погашения менее 1 года, либо срок превышает 1 год, но организация уверена в высокой ликвидности данных активов, способности быстро и без потерь обратить их в денежную форму (т. е. продать).

Оборотные активы в принципе обладают более высокой степенью ликвидности, чем внеоборотные. А деньги, как часть оборотных активов, имеет абсолютную ликвидность.

В *состав материальных оборотных средств* включаются производственные запасы – предметы труда, используемые в производстве или для хозяйственных (управленческих) нужд организации. К ним относятся: сырье и материалы, топливо, полуфабрикаты, животные на выращивании и откорме, готовая продукция (конечный результат производственного цикла, активы, с законченной обработкой, технические и качественные характеристики которых соответствуют условиям договора), товары, которые предназначены для продажи (находящиеся на складе) и отгруженные покупателям, а также незавершенное производство (работы и продукция, не прошедшая всех фаз обработки) и расходы будущих периодов (затраты, произведенные в текущем отчетном периоде, но относящиеся к следующим периодам).

Денежные средства представляют собой сумму наличных средств и денежных документов в кассе организации, а также средств на расчетных и других (например, валютных) счетах в банках. Оборотные активы обеспечивают возможность участия в расчетах: денежными средствами производятся расчеты с покупателями и поставщиками по задолженности, с рабочими и служащими по

заработной плате, с финансовыми органами (в основном посредством безналичных перечислений). При этом наличными средствами расчеты могут осуществляться в пределах лимитов, в пределах установленного лимита могут находиться также наличные деньги в кассе предприятия.

К *средствам в расчетах* относятся различные виды *дебиторской задолженности организаций*, юридических и физических лиц перед предприятием, под которой понимается сумма долгов других предприятий данной организации (например, покупателей и заказчиков за купленную у данной организации продукцию) или лиц (например, подотчетных лиц за выданные им под отчет денежные суммы), а также перечисленных поставщикам и подрядчикам авансов и т.д. Должники при этом называются *дебиторами*.

Прирост актива указывает на расширение деятельности предприятия, но также может быть результатом влияния инфляции. Уменьшение актива свидетельствует о сокращении предприятием хозяйственного оборота и может быть следствием износа основных средств, или результатом снижения платежеспособного спроса на товары, работы и услуги предприятия и т.п.

Показатели структурной динамики отражают долю участия каждого вида имущества в общем изменении совокупных активов. Их анализ позволяет сделать вывод том, в какие активы вложены вновь привлеченные финансовые ресурсы или какие активы уменьшились за счет оттока финансовых ресурсов.

Структура имущества зависит от специфики деятельности предприятия. Например, промышленные предприятия машиностроения, приборостроения, судостроения, химической отрасли отличаются высоким уровнем фондоемкости, имеют в составе имущества до 70% основных фондов. Предприятия торговли, общественного питания, сервиса имеют иное структурное построение: на долю основных фондов приходится в среднем 20 – 30%, соответственно оборотные фонды составляют 70 – 80%. Поэтому оценка структуры имущества должна исходить из отраслевых и индивидуальных особенностей конкретного предприятия.

1.6.2. Капитал предприятия

Термин «капитал» может трактоваться как сумма (запас) материальных благ, необходимых для осуществления производственных процессов. Капитал предприятия (производственные фонды) состоит из основного капитала (основных производственных фондов) и оборотного капитала (оборотные производственные фонды и фонды обращения).

Основной капитал – это часть финансовых ресурсов, вложенная в производственные объекты, многократно участвующие в повторяющихся циклах производства, сохраняющие свою натуральную форму и переносящие свою стоимость на выпущенную продукцию (работы, услуги) частями в форме амортизационных отчислений.

Преобладающую часть основного капитала составляют основные средства, которые в натуральном выражении носят название «основные фонды».

Основные фонды определяют производственную мощность предприятий, характеризуют их техническую оснащенность (уровень механизации и автоматизации производства), так как их основу составляют транспортные средства, оборудование и сооружения. Основные фонды автотранспортных предприятий в целом образуют материальную базу хозяйственного потенциала отрасли, ее производственный аппарат.

Состав основного капитала транспортного предприятия представлен на рисунке 1.18.



Рисунок 1.18 – Состав основного капитала

Для осуществления производственной деятельности каждое предприятие наряду с основным капиталом должно располагать оборотным капиталом.

Оборотный капитал - это капитал, инвестируемый фирмой, компанией в текущую деятельность на период каждого операционного цикла. Иными словами, это средства фирмы, вложенные в текущие активы (оборотные средства). Оборотный капитал, как и основной капитал, выражает определенные производственные отношения, складывающиеся с развитием предпринимательства.

Оборотный капитал непосредственно участвует в создании новой стоимости, функционируя в процессе кругооборота всего капитала. Соотношение основного и оборотного капитала влияет на величину получаемой прибыли. Оборотный капитал обращается быстрее, чем основной капитал. Поэтому с увеличением доли оборотного капитала в общей сумме авансированного капитала время оборота всего капитала сокращается, увеличивается возможность роста новой стоимости, т. е. прибыли.

Оборотный капитал хозяйствующих субъектов, участвуя в кругообороте средств рыночной экономики, представляет собой органически единый комплекс. Оборотный капитал - это денежные средства, авансированные в оборотные производственные фонды и фонды обращения, обеспечивающие как процесс производства, так и процесс обращения.

Для удобства и упрощения бухгалтерского учета к числу объектов, включаемых в состав оборотного капитала, относят предметы, имеющие срок службы не более года, независимо от их стоимости, а также предметы (инструмент, инвентарь, оснастка) стоимостью ниже установленного лимита (30 базовых величин) независимо от их стоимости. В бухгалтерском балансе фирмы все такие предметы отражаются по счету «Малоценные и быстроизнашивающиеся предметы» (инструмент, инвентарь и приспособления).

Оборотный капитал - наиболее подвижная часть капитала предприятия, которая в отличие от основного капитала является более текущей и легко трансформируемой в денежные средства.

К оборотному капиталу принято относить:

- производственные запасы;
- незавершённое производство;
- расходы будущих периодов;
- нереализованную готовую продукцию;
- денежную наличность;
- легко реализуемые ценные бумаги;
- краткосрочную задолженность других предприятий данному предприятию.

1.6.3. Источники формирования имущества предприятия

Источники формирования имущества для разных предприятий могут отличаться, однако, они всегда попадают под строгую классификацию. Как правило, часть имущества предприятия формируется за счёт средств, вложенных в данное предприятие его владельцами, – то есть за счёт собственного капитала. В то же время, капитала собственников иногда не хватает для развития организации в планируемых масштабах, поэтому возникает необходимость привлечения денег в виде займов от других предприятий, от банков и т.д. Также, если предприятие получает какие-либо ценности, работы, услуги на условиях отсрочки или рассрочки платежа, у него возникает задолженность перед поставщиком этих ценностей. Поэтому у всякого предприятия часть имущества – иногда большая часть – формируется за счёт обязательств организации перед другими организациями, физическими лицами, своими работниками, то есть за счёт заёмных средств. Предприятий, работающих совсем без привлечения заёмных средств, не бывает. Таким образом, источники формирования имущества предприятия представлены несколькими составляющими. Рассмотрим подробнее каждую разновидность собственного и заёмного капитала организации.

Собственный капитал представляет собой чистую стоимость имущества, определяемую как разницу между стоимостью имущества предприятия и его обязательствами. Собственный капитал состоит из нескольких частей: Уставный капитал – это совокупность вкладов учредителей в имущество при создании предприятия в размерах, определенных учредительными документами. Иначе говоря, это та сумма средств, которая была

вложена собственниками первоначально.

Уставный капитал определяется в денежном выражении, хотя вклады учредителей могут осуществляться и основными средствами, материалами, ценными бумагами, а также денежными средствами в различных формах. Если вклад осуществляется в неденежной форме, то вносимому имуществу должна быть приписана определенная денежная оценка по согласованию с остальными учредителями, что фиксируется в учредительном договоре. Величина уставного капитала фиксируется в уставе предприятия при его создании и может изменяться только по решению самих учредителей, причем для того, чтобы внести такие изменения, придется менять и перерегистрировать устав предприятия в установленном законодательством порядке. В акционерных обществах уставный капитал равен сумме номиналов всех выпущенных акций.

Добавочный капитал – это дополнительный капитал, образующийся в следующих случаях:

– прирост стоимости имущества в результате дооценки основных средств (увеличения их стоимости из-за инфляции путем специальной процедуры переоценки);

– возникновение курсовой разницы по взносам иностранных учредителей в уставный капитал организации (поскольку все ценности, стоимость которых выражена в валюте, необходимо переводить в рубли, а курс валюты на день регистрации предприятия и на день фактического поступления валюты или иных ценностей от иностранного учредителя, скорее всего, будет разным);

– получение акционерным обществом при выпуске акций эмиссионного дохода – разницы между продажной стоимостью и номинальной стоимостью проданных акций, если они проданы по цене выше номинальной стоимости (продавать акции ниже номинала при первичном их выпуске нельзя).

Резервный капитал – имущество предприятия, представленное резервными фондами, образованными в соответствии с законодательством (для покрытия убытков, выкупа собственных акций, погашения своих облигаций), а также аналогичными резервами, образованными по инициативе предприятия в соответствии с учредительными документами за счёт чистой прибыли (если предприятие хочет создать резерв в объеме, превышающем установленный законодательством размер

резервного капитала). Кроме того, предприятие может создавать резервы под предстоящие расходы предприятия – например, под выплату отпускных, вознаграждения по итогам работы за год, под осуществление дорогостоящих ремонтов и т.д.

Прибыль – сумма превышения доходов предприятия над его расходами. Она накапливается по мере деятельности предприятия, поэтому различают прибыль отчётного года (полученную с 1 января по текущий момент) и прибыль прошлых лет (полученную предприятием с момента создания по 31 декабря предыдущего года). Поскольку прибыль является объектом обложения налогом (см. Налог на прибыль организаций), существуют понятия бухгалтерская прибыль до налогообложения – это прибыль, полученная и учтенная на предприятии до уплаты налога, и чистая прибыль – часть бухгалтерской прибыли, остающаяся в распоряжении организации после уплаты налога на прибыль. Кроме того, поскольку часть чистой прибыли уходит на выплату доходов владельцам предприятия (дивидендов), существует также понятие нераспределённая прибыль – это часть чистой прибыли, не распределённая между учредителями и остающаяся в распоряжении предприятия.

Целевое финансирование – средства, полученные из бюджета, различных фондов специального назначения, от других организаций и физических лиц для осуществления мероприятий целевого назначения. Такими мероприятиями могут быть проведение научных исследований, конференций, строительство и эксплуатация социально значимых объектов, оплачиваемые или субсидируемые за счет средств бюджетов, и т.д. Формами целевого финансирования являются государственные субсидии, гранты, членские взносы и т.д. Целевое финансирование отличается от других видов собственного капитала тем, что оно поступает от других предприятий или из бюджета, однако оно приравнивается к собственному капиталу, поскольку полученные в рамках целевого финансирования средства не нужно возвращать – необходимо только правильно отчитаться о целевом использовании средств на те нужды, на которые средства были получены. Заемный капитал часто является основным источником формирования имущества предприятия. Он может быть представлен разнообразными обязательствами организации, которые также можно разделить на несколько групп.

Кредиты банков – это непогашенные суммы ссуд различных банков, или обязательства перед банками. В зависимости от срока выдачи различают два вида кредитов: краткосрочные кредиты организации получают на срок до одного года, как правило – под запасы товарно-материальных ценностей, расчетные документы в пути и другие нужды; долгосрочные кредиты получают на срок более одного года, чаще всего на внедрение новой техники, организацию и расширение производства, механизацию производства и другие цели. Займы – это средства, полученные займы от других организаций (но не банков) по договорам займа, под векселя и другие обязательства, а также средства от выпуска и продажи облигаций организации. В отличие от кредитов, займы в принципе могут быть и беспроцентными.

Кредиторская задолженность – это задолженность организации перед другими организациями и физическими лицами. В зависимости от происхождения различают два вида кредиторской задолженности: обязательства по расчетам и обязательства по распределению валового внутреннего продукта (ВВП). Обязательства по расчетам – это задолженность организации за полученные от других предприятий и лиц ценности, работы и услуги. В частности, к обязательствам по расчетам относят: задолженность перед поставщиками за полученные материалы, товары, оборудование и т.д.; задолженность перед строительными - монтажными организациями за выполненные работы по строительству и монтажу основных средств; задолженность за потребленную электроэнергию, отопление, воду, газ; задолженность за телефонные переговоры, за пользование Интернетом (иными словами, за услуги, предоставленные органами связи); и другие виды задолженностей. Как правило, эти обязательства возникают на основании расчетных документов (например, счетов других предприятий), предъявляемых кредиторами данному предприятию, в которых зафиксирована сумма долга за получаемые ценности, работы или услуги.

Обязательства по распределению ВВП – это обязательства, которые появляются в связи с тем, что момент возникновения (начисления) некоторых долгов не совпадает со временем их уплаты. Они существенно отличаются от других видов привлеченных средств, так как образуются путем начисления, а не поступают со

стороны. Сумма таких обязательств определяется результатами деятельности организации или иными внутренними показателями. Примерами обязательств по распределению являются: задолженность предприятия перед своими работниками по выплате им заработной платы; задолженность перед бюджетом и различными внебюджетными фондами по начисленным, но не уплаченным налогам, сборам и иным обязательным платежам и другие виды задолженности.

1.6.4. Потенциал предприятия

Потенциал предприятия (в самом общем смысле) — совокупность находящихся в распоряжении предприятия «стратегических» ресурсов, имеющих определяющее значение для возможностей и границ функционирования предприятия в тех или иных условиях.

К **стратегическим** относятся те виды ресурсов, объемы и структура которых могут быть существенно изменены лишь путем принятия и реализации соответствующих стратегических решений. Если речь идет о работе в условиях кризиса платежей, то в качестве стратегических ресурсов выступают финансовые или другие ликвидные активы, кредитные линии и др. Если рассматривается деятельность предприятия в нормальных условиях, то в качестве составляющих потенциала рассматриваются ресурсы, обеспечивающие достижение предприятием конкурентных преимуществ, например, технология, прогрессивное оборудование, интеллектуальные ресурсы, патенты и др.

Общее, что встречается в понятие «потенциал», состоит в наличии какой-либо возможности для осуществления чего-либо или наличии некоторой совокупности необходимых средств, требующихся для достижения определенных целей.

Потенциал коммерческого предприятия — его способность производить и поставлять на рынок продукцию пользующуюся спросом и обеспечивающую получение приемлемой прибыли при наиболее эффективном использовании всех необходимых ресурсов (факторов производства).

Структура располагаемых предприятием необходимых для

производства готовой продукции ресурсов (производственного оборудования, площадей, технологических процессов, кадрового, информационного, финансового обеспечения, материальных и иных ресурсов) оптимальным образом соответствует реализуемой программе выпуска данной продукции. Из приведенного определения следует, что получение приемлемой нормы прибыли в условиях жесткой конкуренции возможно только при использовании современных технологий, эффективного производственного оборудования высокопрофессионального менеджмента.

Термин «потенциал» характерен для различных уровней управления национальной экономики: потенциал страны, отрасли, региона, предприятия, производственного подразделения, отдельного работника. Вполне понятно, что структура используемых ресурсов и их характеристики (параметры) на разных уровнях управления экономикой являются одинаковыми.

Применительно к коммерческому предприятию термин «потенциал» употребляется в сочетании с различными экономическими и управленческими категориями. В частности, речь может идти о различных видах потенциалов, таких как ресурсный потенциал, потенциал менеджмента, маркетинговый потенциал, сбытовой потенциал, потенциал роста стоимости предприятия, потенциал поставщика, потенциал покупателя, потенциал жизненного цикла продукции и предприятия, потенциал конкурентной безопасности и др.

Все перечисленные частные виды потенциалов могут быть в итоге интегрированы, что позволит получить числовую оценку производственного конкурентоспособного потенциала предприятия.

Все разнообразие имеющихся на предприятии частных видов потенциалов может быть интегрировано в общее понятие — производственный потенциал или конкурентный потенциал предприятия. Частные виды потенциалов: менеджмента, ресурсный, маркетинга, сбытовой, поставщика, инвестиционно-инновационный, финансовый, жизненного цикла предприятия, технической подготовки производства (конструкторской и технологической), производственный, логистический, роста стоимости бизнеса (предприятия).

Производственный потенциал - потенциальный объем производства продукции; потенциальные возможности основных

фондов и оборотных средств; потенциальные возможности использования сырья и материалов; потенциальные возможности профессиональных кадров; финансовый потенциал.

Критерии, оценки, конечные результаты использования производственного потенциала:

- уровень использования производственной мощности;
- объем реализуемой продукции за определенный период;
- удельный вес в производственной программе продукции высшей категории качества;
- наличие достаточно полного сформированного портфеля заказов (заявок на поставку продукции):
- уровень обеспеченности оборотным капиталом;
- рыночная стоимость предприятия (капитализация);
- производительность труда (выработка);
- материалоемкость.

Производственный потенциал промышленного предприятия является сложной системой, обладающей определенной внутренней структурой и системным единством составляющих элементов, обеспечивающих готовность и способность предприятия осуществлять установленные функции в процессе реализации цели. Производственный потенциал выступает как органичное единство всех основных элементов производственного процесса.

Структура производственного потенциала является ключевым фактором, характеризующим тип предприятия и отражающим его специфику, накладывает отпечаток на его текущую деятельность, а также влияет на формирование стратегии его развития.

Для некоторых предприятий могут быть рекомендованы дополнительные виды частного конкурентного потенциала, а именно: потенциал покупателя, потенциал экономической безопасности, предпринимательский (коммерческий) потенциал, креативный потенциал и др.

Потенциал покупателя — способность покупателя приобретать товар по цене и качеству, которые полностью или в большей части его удовлетворяют. При этом цена товара ограничивается платежеспособным спросом, а его качество — возможностью отвечать в наиболее полной мере необходимым потребительским свойствам.

Потенциал экономической безопасности — интегрированная

числовая оценка, характеризующая степень достаточно высокой финансовой устойчивости и надежности присутствия предприятия на целевом рынке.

Предпринимательский (коммерческий) потенциал — разного вида способности субъекта успешно заниматься предпринимательской (коммерческой) деятельностью на определенном целевом рынке.

Креативность (от англ. creativity) — уровень творческой одаренности, способности к творчеству, составляющий относительно устойчивую характеристику личности; потенциал (внутренний ресурс) человека, способность обнаруживать новые способы решения проблем или способность отказаться от стереотипных способов мышления.

Предприятие формирует свой список частных видов конкурентных потенциалов, которые для него являются наиболее важными. Частные виды потенциалов, предназначенные для определения уровня конкурентоспособности предприятия в целом (интегрированная оценка), имеют собственные цели, а также систему свойственных только им показателей (критериев), предназначенных для оценки конечных результатов практического использования. Если числовые оценки конечных экономических показателей оказываются поданному предприятию выше или ниже, чем у главных его конкурентов из состава стратегической группы, то появляется возможность определить сильные или слабые стороны в предпринимательской деятельности.

В основу построения системы управления конкурентоспособным потенциалом предприятия должна быть положена научно обоснованная концепция, учитывающая, с одной стороны, особенности организации и функционирования деятельности предприятия, а с другой — его положение на целевом рынке и состояние внешней среды.

Хорошие знания внешней среды дают высшему менеджменту предприятия возможность оперативно реагировать на возникшие угрозы, а также разрабатывать необходимые мероприятия, которые в состоянии не только учесть и предотвратить эти угрозы, но и извлечь из ситуации новые выгоды для укрепления собственных конкурентных позиций.

Управление предпринимательской деятельностью на

предприятию сводится в основном к управлению его конкурентоспособным потенциалом.

Конкурентный потенциал предприятия — системное образование ресурсов, которое характеризуется соответствующими количественными и качественными показателями (параметрами) и отражает возможности активного, динамического саморазвития в процессе целенаправленной деятельности в условиях быстро изменяющейся внешней среды.

Общий конкурентный потенциал предприятия как субъекта рынка представляется его интегральным конкурентным потенциалом. Охарактеризуем различные виды частного конкурентного потенциала и приведем основные показатели оценки, определяющие конечный результат от его практического использования.

Внешняя среда оказывает достаточно сильное влияние на уровень конкурентоспособности предприятия как на федеральном, так и на региональном уровнях. Принятые на этих уровнях законодательные или иные решения могут препятствовать успешной деятельности предпринимательских структур или, наоборот, создавать для них благоприятные условия. Такие условия именуется **предпринимательским климатом**, который может обеспечивать получение предприятиями некоторых преимуществ в достижении желаемого ими уровня конкурентоспособности.

Трудовой потенциал

Для характеристики трудового потенциала предприятия используется целая система показателей. Количественная характеристика персонала измеряется в первую очередь такими показателями, как списочная, явочная и среднесписочная численность работников.

Списочная численность - это количество работников списочного состава на определенную дату с учетом принятых и выбывших за этот день работников.

Явочная численность включает лишь работников, явившихся на работу.

Для определения численности работников за определенный период используется показатель среднесписочной численности.

Среднесписочная численность работников за месяц определяется как частное от деления суммы всех списочных данных за каждый

день на календарное число дней в месяце. При этом в выходные и праздничные дни показывается списочная численность работников за предыдущую дату. Среднесписочная численность работников за квартал (год) определяется путем суммирования среднемесячной численности работников за все месяцы работы предприятия в квартале (году) и деления полученной суммы на 3 (12).

Движение работников на предприятии (оборот) характеризуют следующие показатели:

– коэффициент оборота по приему - это отношение численности всех принятых работников за данный период к среднесписочной численности работников за тот же период;

– коэффициент оборота по выбытию - это отношение всех выбывших работников к среднесписочной численности работников;

– коэффициент текучести кадров - это отношение выбывших с предприятия по неуважительным причинам (по инициативе работника, из-за прогулов и др.) к среднесписочной численности (определяется за определенный период).

Плановые расчеты по каждой категории работающих ведутся с применением различных методов определения необходимой их численности.

Расчетная численность производственного персонала на плановый период определяется исходя из базисной численности ($Ч_б$), планируемого индекса изменения объема производства (J_q) и относительной экономии численности, полученной в результате расчетов роста производительности труда (Δ_q):

$$Ч_{пл} = Ч_б * J_q - \Delta_q$$

Более точным является метод расчета плановой численности производственного персонала на основе полной трудоемкости изготовления продукции:

$$Ч_{пл} = t / (Б * K_{вн}),$$

где t - полная плановая трудоемкость производственной программы, чел.-ч.;

$Б$ - баланс рабочего времени одного работника (расчетный эффективный фонд рабочего времени);

$K_{в.н.}$ - ожидаемый коэффициент выполнения норм.

Общая численность рабочих (чел.), занятых на нормируемых работах, определяется по формуле:

$$Ч = t / m,$$

где t - плановая трудоемкость единицы определенного вида продукции, чел.-ч.;

m - количество изделий данного вида продукции, единиц.

Численность основных рабочих, занятых на ненормируемых работах, а также вспомогательных рабочих рассчитывается по нормам обслуживания с учетом сменности работ.

При составлении баланса рабочего времени определяют число дней или часов, которое следует отработать каждому рабочему в течение планового периода, число дней неявок на работу, среднюю продолжительность рабочего дня одного среднесписочного рабочего.

В балансе рабочего времени различают три категории фонда времени: календарный, номинальный и эффективный.

Календарный фонд равен числу календарных дней планового периода, а **номинальный** - при условии прерывного производства - календарному с учетом вычета выходных и праздничных дней.

Номинальный фонд за вычетом неявок вследствие болезни, отпусков и выполнения общественных и государственных обязанностей составляет **эффективный фонд** рабочего времени.

Численность руководителей, специалистов и служащих рассчитывается по каждой функции методом прямого нормирования или методом корреляционной зависимости.

Численность непромышленного персонала не зависит от численности производственного персонала и определяется раздельно по каждому виду деятельности с учетом особенностей (детские учреждения, жилищно-коммунальное хозяйство, подсобное сельское хозяйство и т.п.).

Управление персоналом связано с разработкой и реализацией кадровой политики, основными целями которой являются:

- удовлетворение потребности предприятия в кадрах;
- обеспечение рациональной расстановки, профессионально-квалификационного и должностного продвижения кадров;
- эффективное использование трудового потенциала предприятия.

Реализация этих целей предполагает выполнение многих функций, а именно:

- планирование, наем и размещение рабочей силы, включая отбор, ориентацию и адаптацию;

- обучение, подготовку и переподготовку работников, повышение квалификации;

- оценку персонала (проведение аттестации работников, продвижение по службе и организация карьеры);

- определение условий найма, труда и его оплаты;

- мотивацию труда и соблюдение дисциплины;

- обеспечение формальных и неформальных связей, создание благоприятного психологического климата в коллективе;

- реализацию социальных функций (льготное питание на предприятии, помощь семье, организация отдыха и др.);

- контроль за безопасностью труда.

Работу с персоналом на предприятии осуществляют все линейные руководители, а также некоторые функциональные отделы и менеджеры: отдел кадров, отдел труда и заработной платы, отдел технического обучения, управляющие (директора, менеджеры) персоналом.

1.6.5. Нематериальные активы

В условиях перехода к рыночной экономике неотъемлемым фактором хозяйственной деятельности, приносящей доход, являются нематериальные активы *intangible assets* (от латинского *tangere* – касаться, осязать).

Нематериальные активы представляют собой активы, не имеющие физической (натуральной формы), но приносящие предприятию дополнительный доход в течение длительного времени. Поэтому, неосязаемые активы включаются в средства при условии, что они были приобретены предприятием по измеряемой стоимости

Активы принимаются к учету в качестве нематериальных при одновременном выполнении следующих условий (рисунок 1.19):

- идентифицируемые (имеющие признаки, отличающие данный объект от других, в т.ч. аналогичных) и не имеющие материально-вещественной (физической) формы;

- используемые в деятельности организации;

- способные приносить организации будущие экономические выгоды;

- срок полезного использования которых превышает 12 месяцев;
- стоимость которых может быть измерена с достаточной надежностью, т.е. имеется документальное подтверждение стоимости, а также затрат, связанных с их приобретением (созданием);

- при наличии документов, подтверждающих права правообладателя.

При отсутствии любого из вышеперечисленных критериев произведенные затраты не признаются нематериальными активами и являются расходами организации.



Рисунок 1.19 - Признаки отнесения объектов к нематериальным активам

Выделяют пять основных видов нематериальных активов.

Объекты авторского права и смежных прав. Сюда относятся:

- произведения литературы, науки и искусства;
- базы данных;
- программы ЭВМ;
- топологии микросхем.

Промышленная собственность, объектами защиты которой являются:

- патенты на промышленные образцы;
- патенты на изобретения;
- патенты на селекционные достижения;
- свидетельства на товарные знаки;
- свидетельства на знаки обслуживания.

Сведения, представляющие собой коммерческую тайну – ноу-хау.

НОУ-ХАУ (знаю как) – не защищенные охранными документами (патентами) и неопубликованные сведения и опыт научно-

технического, управленческого, коммерческого и иного характера, которые представляют коммерческую ценность и могут служить предметом сделки, оформляемой соответствующим договором.

Такая информация также называется секретом производства:

- знания технического, административно-управленческого, финансового характера;
- результаты опытно-конструкторских и научно-исследовательских работ (не защищенные патентами);
- конструкторская, проектная и технологическая документация.

Деловая репутация – это нематериальное благо, представляющее собой оценку деятельности физического или юридического лица с точки зрения его деловых качеств.

Нетрадиционные виды нематериальных активов:

- рационализаторские достижения;
- селекционные достижения;
- открытия;
- топологии интегральных микросхем*.

Нематериальные активы – неосязаемые (не воспринимаемые осязанием) активы, новая категория в составе имущества предприятия.

*В соответствии с законодательством Республики Беларусь топология интегральной микросхемы — это зафиксированное на материальном носителе пространственно-геометрическое расположение совокупности элементов интегральной схемы и связей между ними.

Правовая охрана распространяется только на оригинальную топологию интегральной микросхемы.

Оригинальной признается топология интегральной микросхемы, созданная в результате творческой деятельности автора. Топология признается оригинальной до тех пор, пока не доказано обратное.

В общем виде под нематериальными активами подразумеваются права пользования объектами интеллектуальной собственности, имеющими стоимость.

Интеллектуальная собственность определяется как исключительное право гражданина или юридического лица на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним объекты творческой деятельности. Исключительное право заключается в том, что оно действует против любого лица, желающего воспользоваться

объектом интеллектуальной собственности, принадлежащего другому лицу, без его разрешения. Таким образом, собственнику интеллектуального продукта принадлежат полномочия владения, пользования и распоряжения. Любые права, приобретаемые предприятием, должны быть подтверждены юридическим документом, свидетельствующим о праве собственности данного предприятия.

Права разработчиков интеллектуальной собственности защищает закон Республики Беларусь «Об авторском праве и смежных правах».

Для оповещения о своих исключительных имущественных правах их обладатель вправе использовать знак охраны авторского права, который помещается на каждом экземпляре произведения и состоит из трех элементов: латинской буквы ©, имени (наименования) обладателя исключительных имущественных прав, года первого опубликования произведения.

Право собственности на некоторые объекты нематериальных активов может быть подтверждено документально дипломами, патентами, лицензиями, выдача которых регламентируется соответствующим законодательством.

1.6.5.1. Сроки службы и полезного использования нематериальных активов

Для экономического возмещения физического и морального износа нематериальных активов их стоимость в виде амортизационных отчислений постоянно переносится в затраты на производство продукции или выполненную работу (услугу) в течение всего их срока функционирования.

Срок полезного использования нематериальных активов – это ожидаемый или расчетный период эксплуатации нематериальных активов в процессе предпринимательской деятельности организации.

Нормативный срок службы нематериальных активов - это установленный организацией в соответствии с действующим законодательством период, в течение которого происходит потеря стоимости не используемых в предпринимательской деятельности нематериальных активов, призванных служить для целей организации. Нормативный срок службы и срок полезного

использования объектов нематериальных активов определяется исходя из времени их использования (срока службы), устанавливаемого патентами, свидетельствами, лицензиями, соответствующими договорами и другими документами, подтверждающими права правообладателя.

По объектам нематериальных активов сроки полезного использования и нормативные сроки службы устанавливаются равными друг другу по величине и подтверждаются соответствующими документами и договорами, предусмотренными законодательством. В иных случаях комиссией определяется срок полезного использования.

Так, при невозможности определения нормативного срока службы нематериального актива нормы амортизационных отчислений по нему устанавливаются по решению комиссии:

- по средствам индивидуализации участников гражданского оборота товаров, услуг (фирменные наименования, товарные знаки)
- на срок до 40 лет, но не более срока деятельности организации;
- по другим объектам промышленной собственности - на срок до 20 лет, но не более срока деятельности организации;
- по другим объектам нематериальных активов - на срок до 10 лет, но не более срока деятельности организации.

Затраты на приобретение (в т.ч. путем создания) нематериальных активов подлежат возмещению посредством начисления амортизации.

Основным документом, определяющим порядок начисления амортизации по нематериальным активам, является Инструкция о порядке начисления амортизации основных средств и нематериальных активов, утвержденная постановлением Министерства экономики Республики Беларусь, Министерства финансов Республики Беларусь и Министерства архитектуры и строительства Республики Беларусь от 27 февраля 2009 г. № 37/18/6 (Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 2009 г., № 149, 8/21041).

В соответствии с «Инструкцией о порядке начисления амортизации основных средств и нематериальных активов» утверждённой постановлением Министерства экономики Республики Беларусь, Министерства финансов Республики Беларусь и Министерства архитектуры и строительства Республики Беларусь

23.11.2001. № 187/110/96/18 (в редакции постановления Министерства экономики Республики Беларусь, Министерства финансов Республики Беларусь, Министерства статистики и анализа Республики Беларусь и Министерства архитектуры и строительства Республики Беларусь 30.03.2004. № 87/55/33/5). К амортизируемым нематериальным активам относятся принадлежащие владельцу имущественные права:

1. На объекты промышленной собственности: изобретения, полезные модели, промышленные образцы, топологии интегральных схем, секреты производства (ноу-хау), селекционные достижения, средства индивидуализации участников гражданского оборота товаров, услуг (фирменные наименования, товарные знаки), другие объекты интеллектуальной собственности, на которые распространяется право промышленной собственности;

2. На произведения науки, литературы и искусства, являющиеся объектами авторского права;

3. Права на первичные произведения: литературные, научные (статьи, монографии, отчёты), драматические и музыкально-драматические, произведения хореографии и пантомимы и другие сценарные произведения, музыкальные произведения с текстом или без текста, аудиовизуальные произведения (кино-, теле- и видеофильмы, диафильмы, кино- и телепередачи, произведения скульптуры, живописи, литографии и другие произведения изобразительного искусства, произведения прикладного искусства, произведения архитектуры, градостроительства и садово-паркового искусства, фотографические произведения и произведения, полученные способами, аналогичными фотографии, карты, планы, эскизы, иллюстрации и пластические произведения, относящиеся к географии, топографии и другим наукам;

4. Права на производные произведения: переводы, обработки, аннотации, рефераты, резюме, обзоры, инсценировки, музыкальные аранжировки, другие переработки произведений науки, литературы и искусства;

5. Права на составные произведения: сборники, энциклопедии, антологии, атласы, другие составные произведения;

6. На объекты смежных прав: исполнения, постановки, фонограммы, передачи организаций эфирного и кабельного телевидения;

7. На программы для ЭВМ и компьютерные базы данных;
8. На использование объектов интеллектуальной собственности, вытекающие из лицензионных и авторских договоров;
9. Пользования природными ресурсами, землей;
10. Прочие: лицензии на осуществление вида деятельности, лицензии на осуществление внешнеторговых и квотируемых операций, лицензии на использование опыта специалистов, права доверительного управления имуществом.

Стоимость приобретаемых имущественных прав по лицензионным и авторским договорам отражается в бухгалтерском учёте как нематериальные активы, а воспроизведенные в соответствии с данными договорами экземпляры произведений – как готовая продукция.

Не относятся к нематериальным активам и не являются объектами начисления амортизации:

1) интеллектуальные и деловые качества персонала организации, его квалификация и способность к труду, так как они неотделимы от своих носителей и не могут быть использованы без них;

2) незаконченные и (или) не оформленные в установленном законодательством порядке научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы;

3) финансовые инструменты срочного рынка**, предоставляющие право на осуществление конкретной сделки на определенных условиях;

4) организационные расходы;

5) стоимость деловой репутации организации (гудвилл);

6) экземпляры произведений, содержащихся на материальных носителях, в которых выражены произведения науки, литературы, искусства, программы для ЭВМ, базы данных, приобретаемые и используемые для собственного потребления.

Амортизационные отчисления определяются исходя из амортизируемой стоимости объекта нематериальных активов, установленного срока его полезного использования (нормативного срока службы) и выбранного способа (метода) начисления амортизации.

Амортизируемая стоимость - стоимость, от величины которой рассчитываются амортизационные отчисления.

Амортизация нематериальных активов начисляется:

- по объектам, используемым в предпринимательской деятельности, - исходя из выбранного срока полезного использования линейным, нелинейным или производительным способами;

- по объектам, не используемым в предпринимательской деятельности, - исходя из нормативного срока службы линейным способом.

Амортизация начисляется ежемесячно (организациями, финансируемыми из бюджета, – один раз в конце года) до полного погашения стоимости объекта или его выбытия.

**Срочный рынок возник достаточно давно, однако настоящим толчком к его развитию послужила общая нестабильность товарных и финансовых рынков, ставшая неотъемлемым фактором существования и развития экономики во второй половине XX века. Появление новых инструментов рынка, расширение перечня базовых активов, увеличение круга организаторов и участников - все это стало ответом экономической системы на неблагоприятное, с точки зрения стабильного развития, состояние экономической конъюнктуры. Однако, кроме главной своей задачи — защиты участников от возможного ценового риска, срочный рынок дает широкие возможности по совершению спекулятивных операций, позволяя экономическим субъектам получать неограниченные прибыли за счет сильного эффекта финансового рычага. В настоящее время практически невозможно себе представить нормальное функционирование в экономически развитых странах фондового и кредитного сектора финансового рынка, а также рынков многих товаров, без сформировавшегося и стабильно функционирующего срочного сегмента.

Объектами начисления амортизации являются числящиеся на балансе организации (в учете у индивидуального предпринимателя) нематериальные активы организаций, используемые в предпринимательской деятельности, а также объекты, предоставляемые организацией во временное владение и/или пользование с целью получения дохода, учитываемые в качестве доходных вложений (таблица 1.11).

Таблица 1.11 – Классификация объектов интеллектуальной

СОБСТВЕННОСТИ

Объекты интеллектуальной собственности	Документы, удостоверяющие права
1	2
Интеллектуальная собственность	
I. Объекты промышленной собственности:	
1) изобретения.	Патент на изобретение
2) полезные модели.	Патент на полезную модель
3) промышленные образцы.	Патент на промышленный образец
4) селекционные достижения.	Патент на селекционные достижения
5) топологии интегральных микросхем	Свидетельство о регистрации топологии
6) нераскрытая информация, в т.ч. секреты производства (ноу-хау).	Обладатель принимает надлежащие меры к охране ее конфиденциальности
7) фирменные наименования.	Фирменное наименование регистрируется путем включения в Единый государственный регистр юридических лиц и индивидуальных предпринимателей (п. 2 ст. 1013 ГК)
8) товарные знаки и знаки обслуживания.	Свидетельство на товарный знак

Продолжение таблицы 1.11

1	2
9) географические указания. Понятие "географическое указание" включает понятия: – "наименование места происхождения товара" – "указание происхождения товара"	Свидетельство на право пользования наименованием места происхождения товара Не подлежит государственной регистрации
10) другие объекты промышленной собственности	
II. Объекты авторского права:	
1) права на первичные произведения	Знак охраны авторского права
2) права на производные произведения	Знак охраны авторского права
3) права на составные произведения	Знак охраны авторского права
II. Объекты смежных прав:	
Смежные права распространяются на исполнения, постановки, фонограммы, передачи	Знак охраны смежных прав

организаций эфирного и кабельного вещания.	
--	--

При сезонном использовании амортизируемых объектов, участвующих в предпринимательской деятельности, годовая сумма амортизационных отчислений включается в издержки производства и расходы на реализацию за период эксплуатации данного объекта в году; по судам и перегрузочному оборудованию – в течение навигационного периода исходя из планового количества навигационных дней.

У индивидуальных предпринимателей нематериальные активы, не используемые в предпринимательской деятельности, объектами начисления амортизации не являются.

Долговременные нематериальные активы переносят свою стоимость на себестоимость продукции (работ, услуг) в течение срока полезного их действия (использования), деятельности предприятия либо в течение 10 лет.

По текущим нематериальным активам (патентам, лицензиям, включая стоимость экспертной оценки, программным средствам, расходам по созданию предприятий, включая плату за государственную регистрацию и перерегистрацию и т. п.) – по мере их потребления в течение одного года.

В случаях, когда по активам невозможно определить срок их полезного использования, норма износа устанавливается в расчете 10 лет (но не более срока деятельности предприятия). Расходы по маркетинговым услугам, выполняемым сторонними организациями, списываются непосредственно на себестоимость конкретной сделки либо путем отнесения на расходы будущих периодов. При списании нематериальных активов сумма недоначисленного износа относится на результаты хозяйственной деятельности, при безвозмездной их передаче – за счет чистой прибыли предприятия.

Долгое время результаты интеллектуальной деятельности не имели правовой охраны. Только в XV веке появился правовой институт привилегий (патентов) для охраны изобретений и литературных произведений. Венецианская республика ввела такую охрану не случайно, поскольку в то время она была крупнейшей торговой державой и пыталась получать прибыль от любого вида деятельности, в частности от продажи изобретений и книг на особых

условиях. Кстати, аналогичные принципы и цели использованы ВТО для обеспечения торговых интересов развитых стран в сфере интеллектуальной собственности.

Главная особенность патентной охраны заключалась в том, что владелец объекта, в котором воплощено изобретение (устройство, механизм, способ) или литературное произведение (книга), не оказывается его полным собственником, поскольку он не имеет права использовать сущность или содержание изобретения или литературного произведения. Он мог, конечно, подарить, продать, уничтожить материальные объекты, но он не мог повторить их. Следовательно, его собственность на приобретенные материальные объекты не распространялась на клонирование принадлежащих ему материальных объектов. Он не имел права не только создавать копии принадлежащих ему материальных объектов, но и распространять копии, т. е. торговать ими, поскольку это лишало бы владельца патента части прибыли.

Механизм охраны объектов интеллектуальной собственности, выработанный Венецианской республикой, существует фактически неизменными и в настоящее время. Изменились лишь частности: объекты охраны, формальности, и срок охраны, передача прав, некоторые ограничения, однако сущность охраны сохранилась: владелец материального объекта, в котором воплощен тот или иной объект интеллектуальной собственности, не имеет права не только копировать и распространять этот объект, но и изменять его для последующего распространения.

Такие принципы охраны означают дуализм интеллектуальной собственности, когда объект интеллектуальной собственности существует в виде нематериального объекта (изобретения, литературного произведения) и материального объекта, в котором этот нематериальный объект воплощен (устройство, способ, книга). Владелец материальной формы объекта интеллектуальной собственности ограничен в своей собственности на этот объект, поскольку некоторые действия над этим объектом – клонирование, изменение, распространение – запрещены законодательством.

Необходимо отметить, что перечень охраняемых объектов интеллектуальной собственности обычно соответствует уровню развития общества. Ранее к объектам интеллектуальной собственности относились в основном изобретения, товарные знаки,

произведения науки, литературы и искусства. С развитием общества к объектам интеллектуальной собственности добавились исполнения, фонограммы, фильмы, передачи организаций вещания, компьютерные программы, базы данных, географические указания, полезные модели, селекционные достижения, топологии интегральных микросхем, доменные наименования и т. д. Расширение охраняемых объектов интеллектуальной собственности вызвано стремлением правообладателей новых объектов интеллектуальной собственности получить монопольное право на использование этих объектов.

Первым принципиально новым носителем некоторых объектов интеллектуальной собственности стали радиоволны, которые позволяли распространять на большие расстояния исполнения некоторых литературных произведений. Переход к телевидению расширил круг объектов интеллектуальной собственности, передаваемых с помощью электромагнитных волн. Более того, сами передачи вещательных организаций стали объектом интеллектуальной собственности.

Важнейшие изменения произошли в отношении формы носителей, в которых воплощались объекты интеллектуальной собственности. Аналоговая форма объектов интеллектуальной собственности, известная тысячелетия, была дополнена в последние десятилетия цифровой формой, которая появилась как естественное средство хранения, обработки и передачи информации в компьютерах и компьютерных сетях. Особенностью цифровой формы объектов интеллектуальной собственности является то, что она обеспечивает абсолютно точное копирование такого объекта, т. е. его действительное клонирование. Произошел переход от копирования аналоговых объектов к цифровому клонированию объектов, когда копия оказывалась абсолютно идентичной оригиналу.

Появление цифровой формы объектов интеллектуальной собственности сделало проблему охраны объектов интеллектуальной собственности еще более сложной. Охрана существенно осложнилась в цифровой среде, т. е. в глобальных и локальных компьютерных сетях, по которым могли передаваться цифровые объекты. Особую угрозу интересам владельцев объектов интеллектуальной собственности представляет Глобальная сеть –

Интернет, доступ к которой имеют миллионы и миллионы пользователей.

Цифровая форма объектов интеллектуальной собственности, в которой они могли храниться и распространяться, не изменила дуализма интеллектуальной собственности. Объект интеллектуальной собственности первоначально воплощается на материальном носителе, который часто называют оригиналом объекта интеллектуальной собственности, хотя в действительности – это первое воплощение объекта на материальном носителе. Все копии с оригинала могут быть сделаны только с разрешения владельца интеллектуальной собственности. Поэтому собственник, приобретя копию объекта интеллектуальной собственности, в том числе и в Интернете, не имеет права на дальнейшее копирование и распространение этой копии.

Существует несколько международных договоров, содержащих перечни охраняемых объектов интеллектуальной собственности. Конвенция, учредившая Всемирная организация интеллектуальной собственности¹, и Соглашение о торговых аспектах интеллектуальной собственности (ТРИПС) Всемирной торговой организации² признали, что объектами интеллектуальной собственности являются:

- произведения науки, литературы и искусства;
- исполнение некоторых произведений;
- фонограммы;
- передачи вещательных организаций;
- изобретения;
- промышленные образцы;
- топологии интегральных микросхем;
- товарные знаки;
- географические и фирменные наименования и т. д.

К объектам интеллектуальной собственности были также отнесены:

- научные открытия;

¹ Конвенция, учредившая Всемирную организацию интеллектуальной собственности, Женева, ВОИС, 1990. С.4.

² Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPS Agreement) (1994). Geneva, WIPO, 2000.

- защита против недобросовестной конкуренции;
- закрытая информация.

Сейчас научные открытия не признаются охраняемыми объектами, поскольку Договор о международной регистрации научных открытий³ не вступил в силу.

1.6.5.2. Авторское и промышленное право

В соответствии с современными представлениями интеллектуальная собственность включает две категории объектов – объекты авторского права и смежных прав и объекты промышленной собственности. Правовое различие между этими категориями объектов заключается в принципах возникновения охраны. Для объектов авторского права и смежных прав охрана наступает с момента создания объекта, а на остальные объекты – с момента его регистрации в правомочном органе той или иной страны или через посредничество международных организаций: ВОИС, Европейской патентной организации, Евразийской патентной организации и т. д.

Кратко рассмотрим промышленное право, которое распространяется на такие результаты интеллектуальной деятельности, как:

- изобретения;
- полезные модели;
- промышленные образцы;
- топологии интегральных микросхем;
- селекционные достижения;
- товарные знаки и знаки обслуживания;
- фирменные наименования;
- географические наименования;
- доменные наименования;
- нераскрытая информация и т. д.

Изобретение – это техническое решение, позволяющее создавать материальные объекты или способы получения известных объектов.

Ноу-хау – это конфиденциальные знания технического, организационного, финансового, экономического и управленческого

³ Договор о международной регистрации научных открытий, DS/CD/22, 1978.

характера, которые не являются общеизвестными и практически применимы в производственной и хозяйственной деятельности. К ноу-хау также относятся:

- отчеты об исследованиях и развитии;
- научно-техническая, опытно-конструкторская и технологическая документация;
- способы и приемы, без знания которых невозможно выпустить продукцию.

Право пользования секретами передается на условиях конфиденциальности по лицензионному договору.

Полезная модель – конструктивное выполнение материальных объектов, а также их составных частей.

Промышленный образец – художественно-конструктивное решение, определяющее внешний вид изделия.

Топология интегральных микросхем – зафиксированное на материальном носителе пространственное расположение элементов микросхемы.

Селекционное достижение – новый сорт растения или новая порода животного.

Товарный знак – обозначение, способствующее отличию товаров, производимых одним лицом, от товаров, производимых иными лицами.

Знак обслуживания – обозначение, способствующее отличию услуг, предоставляемых одним лицом, от услуг, предоставляемых иными лицами.

Фирменное наименование – название юридического лица, которое размещается на товарах, упаковках, вывесках, документации и т. д.

Географическое указание – обозначение товара, учитывающее особенности региона, в котором этот товар производится.

Доменные имена – сетевые адреса физических и юридических лиц, позволяющих получить доступ к их ресурсам в Интернете.

Нераскрытая информация – любые сведения об особенностях производства, которые имеют закрытый характер (секреты производства). К такой информации относятся ноу-хау, с помощью которых изобретение воплощается в новый продукт или способ.

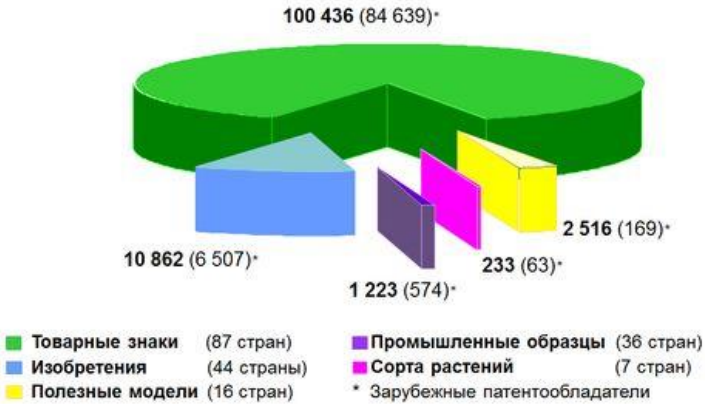


Рисунок 1.20 - Действующие в Республике Беларусь патенты и свидетельства на объекты промышленной собственности

Несмотря на то, что все объекты промышленной собственности признаются результатом интеллектуальной деятельности, доля творческого труда в создании того или иного объекта промышленной собственности может быть весьма низкой и даже вообще отсутствовать. Особенно это относится к товарным знакам, знакам обслуживания, фирменным и географическим наименованиям, доменным именам и т. д.

Изобретения занимают особое положение среди всех объектов интеллектуальной собственности, т. к. это не просто технические решения, позволяющие создавать новые продукты и новые способы получения уже известных продуктов, но и основа совершенствования существующих и создания новых производств и технологий. Как правило, изобретения инициируются потребностями реального производства и обычно являются результатом научных разработок, особенно в сфере высоких технологий.

В отличие от многих объектов интеллектуальной собственности изобретения – это нереализованные идеи тех или иных технических решений. Изобретение можно запатентовать. Получение патента означает, что государство, выдавшее патент, запрещает использовать это изобретение без разрешения патентообладателя. Из множества создаваемых изобретений патентуется только небольшая часть, но

еще меньшее количество используется в производстве с целью получения прибыли. Владельцами патента могут быть автор изобретения или работодатель, а также другие лица, которые заключили с автором договор об уступке патента. Срок действия патента – до 20 лет.

Для получения охранных документов изобретатель не обязан представлять какие-либо образцы устройств или модели, в которых воплощены его изобретения. Охранные документы выдаются на основании сведений, содержащихся в документах заявки – описании и формуле изобретения, которые с наибольшей достоверностью должны характеризовать сущность изобретения. Следовательно, при патентовании изобретения охраняются идеи, а не реально созданные объекты.

Право называться промышленными получили потому, что охраняемые им объекты имеют прямое отношение к промышленному производству. Эти объекты создаются как для совершенствования действующего производства, так и для становления новых производств. Почти все объекты промышленной собственности предназначены для правового закрепления монополии того или иного правообладателя. Правовая охрана объектов промышленной собственности возникает после их регистрации в патентных ведомствах или иных организациях. Исключением является нераскрытая информация, охрана которой осуществляется неправовыми методами.

Свои специфические особенности имеют такие виды промышленной собственности, как биотехнология, селекционные достижения, топологии интегральных микросхем. Они также используются в хозяйственном обороте, обеспечивают конкурентные преимущества товара, приносят доход. Охранным документом является патент или свидетельство.

Наименование места происхождения товара – это название страны, населенного пункта, местности или другого географического объекта, используемое для обозначения товара, особые свойства которого определяются характерными для данного географического объекта природными или человеческими факторами. Владельцами прав могут быть юридические и физические лица.

В отличие от объектов авторского права и смежных прав, охрана которых начинается с момента создания, охрана объектов

промышленной собственности начинается с момента регистрации.

В зависимости от вида объекта промышленной собственности и национального законодательства используются разные системы регистрации:

- явочная;
- проверочная;
- отсроченная.

При любой системе подается заявка, которая посредством формальной экспертизы проверяется на соответствие некоторым установленным требованиям. Выдача охранного документа на заявленный объект интеллектуальной собственности происходит по-разному, в зависимости от используемой системы регистрации.

Явочная система регистрации является простой, удобной и не требует много времени на получение охранных документов. Особенность ее заключается в том, что охранные документы выдаются под ответственность заявителя без каких-либо правовых гарантий. Дело в том, что при такой системе патентное ведомство не проводит экспертизу по существу заявки и не может гарантировать, что заявленный объект не получил где-либо правовой охраны. Другими словами, охранный документ может быть оспорен в суде иными лицами и признан недействительным. Этот недостаток не является существенным, поскольку любые охранные документы могут быть оспорены в суде. Главное достоинство явочной системы – это то, что заявитель может получить охранный документ в течение нескольких месяцев. Такая система обычно используется для выдачи патентов на полезные модели и свидетельств на топологии интегральных микросхем, однако она может применяться и для выдачи охранных документов и на иные объекты интеллектуальной собственности.

Проверочная система регистрации объектов промышленной собственности является трудоемкой, дорогой и длительной процедурой. Охранные документы выдаются на основе экспертизы по существу объекта интеллектуальной собственности, заявленного к регистрации.

Экспертиза выполняется по инициативе регистрирующего органа и требует сложной информационной и аналитической работы, высокой квалификации экспертов, совершенного технического и телекоммуникационного оборудования, значительного времени и

средств.

Экспертиза, по существу, проводится для того, чтобы убедиться, что заявленный объект интеллектуальной собственности соответствует критериям охраноспособности, которые устанавливаются в законодательстве. Важнейшим критерием является новизна. Чтобы убедиться, что представленный к регистрации объект не был заявлен ранее, необходимо иметь доступ ко всем опубликованным в мире сведениям во всех областях науки, техники и производства и обладать высококлассными экспертами. Во многих странах оценить новизну заявленных объектов невозможно и патентные ведомства вынуждены обращаться за платной помощью к более крупным патентным организациям, что имеет множество негативных последствий.

Отсроченная система отличается от проверочной только тем, что экспертиза, по существу, осуществляется по инициативе заявителя или третьих лиц через значительное время после подачи заявки. Отсроченная система имеет еще больше недостатков, чем проверочная.

В соответствии с Соглашением ТРИПС, положения которого обязательны для всех стран, вступающих и вступивших в эту организацию, каждая из них обязана предоставить зарубежным заявителям «национальный режим», т. е. издержки по регистрации и поддержанию в силе охранных документов, которые должны быть одинаковыми как для национальных, так и для зарубежных заявителей.

Международная система регистрации изобретений, Мадридская система регистрации товарных знаков, Гагская система регистрации промышленных образцов позволяют получить охранные документы в любых странах посредством единой заявки, направленной в ВОИС.

Результаты интеллектуальной деятельности отличаются от результатов иных видов деятельности тем, что они связаны с именем своего создателя. Обязательное упоминание имени автора является одним из личных неимущественных прав автора, и возникло оно, по существу, с появлением письменности. С зарождением книгопечатания возникли элементы имущественных прав авторов, которые означали, прежде всего, право автора на использование произведения и право на получение вознаграждения за такое использование. Таким образом, авторское право, по существу,

включает в себя как личные неимущественные, так и имущественные права. Такое же «расщепление» прав на две категории характерно для некоторых объектов промышленной собственности, в частности для изобретений.

В отличие от личных неимущественных прав, которые в большинстве стран неотделимы от создателя объекта интеллектуальной собственности, имущественные права могут по ряду причин ему не принадлежать.

Более того, имущественные права могут быть переданы или уступлены иным лицам (по закону, авторскому или лицензионному договору либо без договора). Причем имущественные права могут быть переданы или уступлены полностью или частично. При этом права могут передаваться как исключительным, так и неисключительным образом. В первом случае только правопреемник обладает переданными имущественными правами, а лицо, которое передало свои права, полностью лишается каких-либо имущественных прав. Во втором – правопреемник (правопреемники) обладает неисключительными имущественными правами, причем лицо, передавшее права, не лишается этих прав.

Правовая охрана может распространяться на произведения, которые созданы творческим трудом автора и существуют в объективной форме.

Предоставление охраны не зависит от содержания произведения, его обнародования и любых формальностей, например регистрации, депонирования.

Творческий характер произведения выражается в оригинальности, как содержания, так и формы. Бернская конвенция не содержит критерия творчества в явном виде.

Объективность формы произведения означает его действительное, безусловное существование, не зависимое от сознания автора и доступное другим людям без его посредничества.

Содержание произведения не влияет на его охрану, поэтому произведения любого содержания могут охраняться авторским правом. Содержательный уровень произведения сказывается на его востребованности. Популярность тех или иных произведений является индикатором духовного, интеллектуального и образовательного уровня общества и определяется приоритетом тех или иных ценностей в жизни общества и человека.

В любом произведении отображаются, воплощаются, выражаются или объясняются всевозможные идеи, принципы, концепции, открытия, методы, процессы или содержится просто информация. Однако независимость охраны от содержания произведения означает, что никакие идеи, мысли и информация, изложенные в любом произведении, не охраняются.

Обнародование произведения – это любое действие, делающее произведение доступным для всеобщего сведения, например: опубликование, публичное исполнение, публичный показ, вещание, размещение в Интернете и т. д.

Формальности охраны не влияют на охрану произведений, что выражает сущность автоматической охраны, в соответствии с которой авторское право возникает в силу факта создания произведений, а не выполнения тех или иных формальностей. В этом заключается принципиальное отличие правовой охраны объектов авторского права и смежных прав от объектов промышленной собственности, которые требуют обязательной регистрации и получения охранного документа, например патента или свидетельства.

Поскольку объекты смежных прав в большинстве случаев представляют собой исполнения некоторых видов произведений, то возникновение смежных прав зависит от правомерности использования объектов авторского права.

Смежные права распространяются на исполнения, постановки, фонограммы, передачи организаций эфирного и кабельного вещания. Исполнитель осуществляет свои права при условии соблюдения прав автора исполняемого произведения. Производитель фонограммы, организации эфирного или кабельного вещания осуществляют свои права, указанные в настоящем разделе, в пределах прав, полученных по договору с исполнителем и автором записанного либо передаваемого в эфир или по кабелю произведения.

Таким образом, исполнитель может обладать смежными правами при соблюдении прав автора исполняемого произведения, в противном случае он признается нарушителем закона. Смежные права исполнителей возникают с момента первой записи исполнения и не зависят от каких-либо формальностей.

Производитель фонограммы может обладать смежными правами на свою фонограмму при соблюдении прав автора и исполнителя для

включения в фонограмму исполнения произведения. В таком случае смежные права производителя фонограмм возникают после первой записи фонограммы и не зависят от каких-либо формальностей. Если же производитель фонограмм включил исполнение в фонограмму без разрешения автора и исполнителя, то он является нарушителем закона.

Организация вещания обязана получить разрешение автора, исполнителя, производителя фонограммы, производителей иных объектов интеллектуальной собственности (аудиовизуальных, мультимедийных произведений и т. д.) для того, чтобы иметь право включить их в свою передачу. Только в таком случае организация вещания может обладать смежными правами на свою передачу с момента осуществления передачи. Если же в передачу включены объекты без разрешения их правообладателей, то организация вещания оказывается нарушителем закона. Несомненно, организация вещания может самостоятельно создавать объекты авторского права и смежных прав, и в таком случае возникновение права на передачу оказывается независимым от иных лиц.

1.6.5.3. Оценка стоимости нематериальных активов

Развитие законодательства о нематериальных активах вообще игнорировало результаты экономической теории и практики, а лишь выражало экономические интересы тех или иных групп общества. Первый серьезный интерес к экономическим проблемам нематериальных активов (НМА) появился в 30-х годах XX века.

Вторая волна интереса к экономическим проблемам (оценки стоимости интеллектуальной собственности) – 80-е годы прошлого века. Специфической особенностью НМА является их двойственный характер. С одной стороны, НМА имеют вещественную субстанцию (промышленный образец, товарный знак, книга, дискета), которая имеет стоимость. С другой стороны, НМА имеет правовой статус, выраженный в патенте, свидетельстве, договоре, которые также имеют стоимость и являются потенциальным источником дохода от использования имущественных прав. НМА в составе активов предприятия могут быть учетной единицей имущественных прав в стоимостной оценке. Краткосрочные имущественные права на НМА являются частью оборотного капитала.

Объект НМА вводится в хозяйственный оборот в различных формах, что подтверждается договором об уступке патента, подписанием акта о вводе в эксплуатацию внутри предприятия; регистрацией лицензионного договора в патентном органе; подписанием учредителями договора о создании предприятия, в уставном фонде которого есть НМА; свидетельством на товарный знак и другими документами.

Исходя из того, в какой форме они вводятся в экономический оборот, выбирается способ оценки стоимости. Если необходимо учесть стоимость объекта, созданного на предприятии за счет прибыли, то требуется просуммировать произведенные затраты. Это процесс капитализации прибыли, то есть расширенное воспроизводство активов.

Оценка нематериальных активов – это процедура определения стоимости объектов интеллектуальной собственности.

Оценка нематериальных активов производится экспертной комиссией, которая руководствуется следующими альтернативными соображениями:

- сумма затрат на создание (разработку, патентование и др.);
- стоимость выбранного аналога;
- результаты, которые ожидаются от использования разработки.

Затраты на создание или приобретение нематериальных активов складываются из сумм, выплаченных непосредственно продавцу объекта, а также за информационные и консультационные услуги другим фирмам, вознаграждений посредникам, регистрационных сборов и пошлин, таможенных расходов, невозмещаемых налоговых платежей, связанных с покупкой, и других расходов. Затраты на создание отдельных объектов нематериальных активов включают заработную плату разработчиков с отчислениями и накладные расходы общепроизводственного и общехозяйственного характера.

Если затраты на объекты включены в себестоимость изготавливаемой продукции, то в бухгалтерском учете нематериальных активов он может быть представлен символической оценкой – 1 руб.

Постановка на бухгалтерский учет созданных на предприятии НМА и оценка стоимости нужны для того, чтобы обеспечить их простое воспроизводство и зафиксировать имущественные права.

Завышение стоимости нежелательно, так как увеличивается себестоимость продукции, выпускаемой с помощью этого конкурентного преимущества. Занижение стоимости также приведет к отрицательным последствиям, поскольку сокращается источник финансирования простого воспроизводства НМА и стимулирование творческой деятельности персонала – потенциальных создателей изобретений.

Аналогичная ситуация складывается с определением цены объектов промышленной собственности, внесенных в качестве вклада в уставный капитал. Существуют нижняя и верхняя границы стоимости, в пределах которой участники коммерциализации НМА устанавливают цену конкретного объекта.

Особый подход существует у продавца изобретения, которое может быть реализовано в различных вариантах: в виде уступки права на патентование, как лицензия на полученный патент и др. Лицензии могут оформляться как на охраняемый объект промышленной собственности, так и на ноу-хау как отдельный объект. Продавец промышленной собственности заинтересован в увеличении цены, а покупатель – в ее уменьшении, так как подобное приобретение должно принести ему доход на вложенный капитал выше процентной ставки банка.

Как правило, оценка нематериальных активов требуется при решении некоторой конкретной задачи, связанной с использованием имущественных прав на данные нематериальные активы и обусловлена целью этого использования. Нематериальные активы – очень емкое и не всегда четко определенное понятие и поэтому при их оценке необходимо правильно классифицировать объект оценки. Оценка нематериальных активов и интеллектуальной собственности производится в соответствии с Методическими рекомендациями по оценке стоимости и учету объектов интеллектуальной собственности в составе нематериальных активов.

Документы, необходимые для оценки:

- описание объекта;
- правоустанавливающие документы на объект (патенты, свидетельства, лицензионные соглашения, договоры, авторские договоры)
- срок использования объекта.

При более детальном ознакомлении с объектами, в зависимости от их состава, специфики и целей оценки формируется запрос оценщика на прочую дополнительную информацию и документацию. Нематериальные активы предприятия оцениваются по тем же видам стоимости, что и другое имущество, т. е. по восстановительной, рыночной, инвестиционной, залоговой, страховой, налогооблагаемой и так называемой первоначальной.

Первоначальная стоимость – это стоимость нематериального актива, по которой он (актив) первоначально учитывается на балансе предприятия. Эта стоимость складывается из затрат на создание (или приобретение) актива и его доводку, в результате которой он может использоваться на предприятии.

Восстановительная стоимость (или стоимость воспроизводства) нематериального актива определяется суммой затрат, которые необходимо произвести, чтобы восстановить утраченный актив. Восстановительная стоимость определяется затратным подходом.

Рыночная стоимость – это наиболее вероятная цена, которой должен достичь нематериальный актив на конкурентном и открытом рынке с соблюдением всех условий справедливой торговли, сознательных действий продавца и покупателя, без воздействия незаконных стимулов. При этом должны соблюдаться следующие условия:

- мотивации покупателя и продавца имеют типичный характер;
- обе стороны хорошо проинформированы, проконсультированы и действуют, по их мнению, с учетом своих интересов;
- нематериальный актив был выставлен на продажу достаточное количество времени;
- оплата произведена в денежной форме;
- цена является нормальной, не затронутой специфическими условиями финансирования и продажи.

Инвестиционная стоимость – это стоимость нематериальных активов для конкретного инвестора, который собирается купить или вложить в актив свои финансовые средства для его доработки. Расчет этой стоимости актива производится исходя из ожидаемых данным инвестором доходов от его использования и конкретной ставки капитализации доходов, которую определяет сам инвестор.

Оценка нематериальных активов для залога осуществляется на

базе рыночной стоимости. В данном случае необходимо различать залоговую стоимость нематериальных активов и размер кредита, ссужаемого под залог нематериального актива. Эти понятия различаются как по сути, так и по величине. Оценка рыночной стоимости нематериального актива производится исходя из параметров рынка нематериальных активов (в том числе ставки дохода данного рынка), тогда как размер кредита, хотя и под залог рассматриваемого нематериального актива, определяется исходя из параметров финансового рынка (в том числе степени риска на финансовом рынке). Поэтому размер кредита должен определять специалист по финансовому рынку» а не эксперт - оценщик [17, с.348].

Страховая стоимость нематериальных активов рассчитывается на основе восстановительной стоимости актива, который подвержен риску уничтожения. На базе страховой стоимости актива определяются страховые суммы, страховые выплаты и страховые проценты.

Стоимость нематериальных активов для налогообложения определяется на основе либо рыночной, либо восстановительной стоимости. Более точные результаты оценки для налогообложения получаются, когда определяется рыночная стоимость нематериальных активов. На практике часто приходится рассчитывать не стоимость активов, а стоимость передачи прав на их использование, т. е. определять стоимость лицензии на рассматриваемый актив. В данном случае стоимость передачи прав зависит от их объема и условий передачи.

Сложность оценки объектов интеллектуальной собственности

Интеллектуальная собственность как объект оценки – исключительное право гражданина или юридического лица на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации юридического лица, индивидуализации продукции, выполняемых работ или услуг (фирменное наименование, товарный знак, знак обслуживания и т.п.).

На сегодняшний день уже существует методики по оценке стоимости патентов, секретов производства и технологий и других объектов интеллектуальной собственности.

Рыночный подход к оценке изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, топологии интегральных микросхем

возможен тогда, когда у покупателя и продавца есть возможность выбора. Однако он оказался субъективным, но соответствующим интересам некоторых стран. Появились «оценщики», которые по заказу тех или иных лиц могли оценить нематериальные активы любым образом в зависимости от пожеланий заказчика. Некоторые нематериальные активы, которые было желательно приватизировать, оценивались очень низко, а активы, которые могли быть внесены, например, в уставный фонд предприятий, оценивались очень высоко. В результате владельцы нематериальных активов становились совладельцами материальных активов.

Метод сравнительных продаж предполагает поиск информации о рыночной стоимости аналогичных по полезности объектов. Цена (стоимость) промышленной собственности зависит от большого количества факторов, включая права на промышленную собственность, а также возможности сторон при заключении сделки. Покупатель обычно оценивает стоимость конкретной технологии и потребности в ней. С таких же позиций оцениваются имеющиеся альтернативные технологии. Делается обзор технологических достижений и рентабельности конкурентов.

Продавец осуществляет подробное бизнес-планирование объема продаж и дохода. Покупатель оценивает суммарные выплаты, которые ему придется сделать. Оценка может производиться в сопоставлении со стоимостью аналогичной технологии или выплат по подобным сделкам.

Наиболее сложным в расчетах является *доходный метод*. Он подразделяется на метод дисконтирования и метод капитализации.

Экономический смысл метода дисконтирования состоит в следующем:

1) ценность (стоимость) НМА определяется размером объема продаж или прибыли, ожидаемых в будущем, а также ставкой роялти;

2) ставка роялти устанавливается продавцом и покупателем по согласованию; среднестатистический размер роялти от прибыли составляет 25-30 %, а от объема продаж – 3-10 %;

3) стоимость НМА в будущем меньше, чем сегодня, и определяется с помощью коэффициента дисконтирования;

4) коэффициент дисконтирования зависит от процентной ставки банка по долгосрочным кредитам и рассчитывается по годам

осуществления проекта.

В этом случае стоимость НМА ($C_{\text{нма}}$) определяется как:

$$C_{\text{нма}} = \Pi_{\text{год}} \cdot K_{\text{р}} \cdot K_{\text{д}},$$

где $\Pi_{\text{год}}$ – годовая прибыль;

$K_{\text{р}}$ – ставка роялти;

$K_{\text{д}}$ – коэффициент дисконтирования.

Метод капитализации при определении стоимости НМА предполагает перевод прибыли от активов в reinvestицию, то есть в прирост новых активов. Расчет ведется по следующим формулам:

$$C_{\text{нма.}} = \frac{\Pi_{\text{год}}}{K_{\text{кап}}},$$

где $K_{\text{кап}}$ – ставка капитализации;

$$K_{\text{кап}} = P \cdot N_{\text{аморт}}$$

где P – рентабельность;

$N_{\text{аморт}}$ – норма амортизации.

Обоснование стоимости НМА предполагает разработку бизнес-плана инвестиционного проекта с расчетом годовой прибыли, которая будет получена от его использования. Здесь же определяются внутренняя норма рентабельности и срок службы объекта интеллектуальной собственности.

В бухгалтерском учете нематериальные активы оцениваются по первоначальной стоимости. Определение первоначальной стоимости зависит от источника приобретения объекта.

Для объектов нематериальных активов, приобретенных за плату у других организаций и физических лиц, первоначальная стоимость определяется исходя из фактически произведенных затрат по приобретению этих объектов. Такими затратами признаются:

- стоимость самого объекта;
- услуги сторонних организаций, связанные с приобретением и оценкой объекта нематериальных активов;
- суммы таможенных платежей, регистрационных сборов, государственных пошлин и других аналогичных платежей, произведенных в связи с приобретением или получением прав на

объекты нематериальных активов;

- налоги и другие платежи в бюджет в соответствии с законодательством;

- иные затраты, непосредственно связанные с приобретением объектов нематериальных активов.

Организации, финансируемые из бюджета, при приобретении объектов нематериальных активов за счет бюджетного финансирования в сумме фактических затрат учитывают и налог на добавленную стоимость.

Оценка объекта нематериальных активов, стоимость которых при приобретении выражена в иностранной валюте, производится в белорусских рублях путем пересчета иностранной валюты по официальному курсу Национального банка Республики Беларусь, действующему на дату совершения хозяйственной операции.

1. Первоначальная стоимость объектов нематериальных активов, внесенных учредителями в счет их вкладов в уставный фонд организации, устанавливается в денежной оценке, согласованной учредителями (участниками) на дату подписания учредительных документов. В случаях, предусмотренных законодательством, нематериальные активы подлежат независимой экспертной оценке.

Оценка объектов нематериальных активов, стоимость которых выражена в иностранной валюте, внесенных учредителями в счет их вкладов в уставный фонд организации, производится в белорусских рублях путем пересчета иностранной валюты по официальному курсу Национального банка Республики Беларусь, действующему на дату подписания учредительных документов, если иное не установлено законодательством.

2. Первоначальная стоимость объектов нематериальных активов, полученных от других организаций и физических лиц безвозмездно, оценивается по рыночной стоимости на дату его поступления. Данные о действующей на дату поступления объектов нематериальных активов цене должны быть подтверждены документально.

3. Первоначальной стоимостью объектов нематериальных активов, приобретенных в обмен на другое имущество, признается стоимость обмениваемых объектов нематериальных активов, по которой они были отражены в бухгалтерском учете, если

иное не предусмотрено законодательством.

4. Первоначальная стоимость объектов нематериальных активов, созданных самой организацией, определяется в сумме фактических расходов на их создание и изготовление, которые включают в себя расходы на материальные ценности, оплату труда, услуги сторонних организаций, патентные пошлины и другие расходы.

Организации, финансируемые из бюджета, при создании объектов нематериальных активов за счет бюджетного финансирования в сумме фактических затрат учитывают налог на добавленную стоимость.

5. Первоначальная стоимость объектов нематериальных активов, в которой они приняты к учету, изменению не подлежит, если иное не установлено законодательством.

В отличие от основных средств переоценка нематериальных активов не производится и восстановительная стоимость не вычисляется.

Остаточная стоимость нематериальных активов представляет собой разность между первоначальной ценой и суммой начисленной амортизации.

Очень важным фактором при создании НМА является стимулирование их создания и использования, которое может рассматриваться с двух точек зрения:

- интерес субъекта хозяйствования, применяющего и (или) продающего результаты творческого труда персонала;
- интерес персонала, создающего НМА.

Прямое денежное вознаграждение за передачу прав на промышленную собственность может принимать различные формы:

а) выплата твердой суммы единовременно или в рассрочку в виде паушального платежа;

б) роялти – повторные выплаты рассчитанной в последующем суммы, определяемой в зависимости от экономических результатов (объема продаж или прибыли);

в) гонорар, назначаемый в виде определенной суммы или рассчитываемый на каждого человека за определенный период времени.

Эти формы денежного вознаграждения могут сочетаться в различных вариантах.

Выплата твердой суммы характеризуется тем, что обязательство выполняется немедленно или вскоре после указанных действий. Далее стороны не должны составлять постоянные отчеты, контролировать объем продаж и прибыль, как это делается в отношении роялти. Выплата твердой суммы, по законам некоторых стран, по сравнению с роялти может иметь, а может и не иметь преимуществ при налогообложении. Роялти считается прибылью продавца промышленной собственности и облагается налогом. Выплата твердой суммы рассматривается как выручка от продажи коммерческого товара и облагается более низким налогом.

Если продавец НМА вкладывает его в уставный капитал другого предприятия, то получает доход в виде дивидендов.

Каждое государство выстраивает свою систему стимулирования создания наукоемкой продукции через льготное налогообложение доходов от реализации НМА. Обратное влияние оказывает исключение интеллектуального продукта из перечня активов, вносимых в качестве вклада в уставный капитал.

Особого внимания заслуживает система стимулирования персонала, способного к творческому поиску. Основные формы стимулирования – материальное и моральное. Материальное стимулирование обеспечивается через высокие должностные оклады и выплату вознаграждения за каждый объект промышленной собственности и авторского права.

Моральное поощрение творчества – это награждение орденами и медалями, присуждение почетных званий; выдача дипломов, свидетельств, сертификатов; победа в конкурсах, тендерах, соревнованиях; публикации в средствах массовой информации.

1.6.5.4. Международные организации, осуществляющие охрану интеллектуальной собственности

Классификацию произведений науки, литературы и искусства устанавливает ст.2 Бернской конвенции⁴. Следует иметь в виду, что эта конвенция декларирует охрану не только произведений, но и исполнений некоторых видов произведений. Положение вполне

⁴ Бернская конвенция об охране литературных и художественных произведений. Женева. ВОИС, 1990. С.8-9

объяснимое, поскольку охрана исполнений на международном уровне стала признаваться с 1964 года, после вступления в силу Римской конвенции⁵. Эта конвенция признала, что существуют исполнения в основном тех или иных произведений, фонограммы и программы вещательных организаций, которые не были включены в Бернскую конвенцию и которым должна быть предоставлена охрана. Римская конвенция признала охрану не столько одного из объектов смежных прав (исполнений), сколько субъектов охраны – исполнителей и лиц, приравниваемых к ним. Однако такие исполнения, как спектакли, оперы, оперетты, балеты, кинофильмы, музыкальные исполнения, лекции, обращения, проповеди и т. д., продолжают охраняться Бернской конвенцией и считаются произведениями литературы и искусства. Если бы эти исполнения охранялись Римской конвенцией, они имели бы меньший срок охраны, поэтому заинтересованные лица делают все возможное, чтобы не допустить исключения исполнений из Бернской конвенции, и продолжают утверждать, что в Бернской конвенции представлены только произведения.

Произведения, которые охраняются Бернской конвенцией, Соглашением ТРИПС и Договором ВОИС по авторскому праву:

- литературные произведения;
- научные произведения;
- произведения изобразительного искусства;
- произведения декоративно-прикладного искусства;
- произведения архитектуры и градостроительства;
- фотографические произведения;
- картографические произведения;
- компьютерные программы;
- базы данных;
- мультимедийные произведения;
- сетевые произведения.

К числу исполнений, которые прямо или косвенно считаются охраняемыми как Бернской, так и Римской конвенциями, относятся:

- музыкальные исполнения;

⁵ International Convention for the Protection of Performers, Producers of Phonograms and Broadcasting Organizations. Geneva. No. 328 (E). 1999. 16 p. WIPO (официальный русский перевод отсутствует).

- драматические и музыкально-драматические исполнения;
- хореографические исполнения;
- фонограммы;
- передачи организаций вещания.

1.6.5.5. Интеллектуальная собственность

Таблица 1.12 – Объекты интеллектуальной собственности и документы

№ п/п	Объекты интеллектуальной собственности	Документы, удостоверяющие права
1	2	3
1	Объекты промышленной собственности:	

Продолжение таблицы 1.12

1	2	3
	1) изобретения. Изобретению в любой области техники предоставляется правовая охрана, если оно относится к продукту или способу, является новым, имеет изобретательский уровень и промышленно применимо (п. 2 ст. 1000 Гражданского кодекса РФ (далее – ГК))	Патент на изобретение
	2) полезные модели. Полезной моделью, которой предоставляется правовая охрана, признается техническое решение, относящееся к устройствам, являющееся новым и промышленно применимым (п. 3 ст. 1000 ГК)	Патент на полезную модель
	3) промышленные образцы. Промышленным образцом, которому предоставляется правовая охрана, признается художественное или художественно-конструкторское решение изделия, определяющее его внешний вид и являющееся новым и оригинальным (п. 4 ст. 1000 ГК)	Патент на промышленный образец

	<p>4) селекционные достижения. Селекционным достижением признается: в растениеводстве – сорт растения, полученный искусственным путем или путем отбора и имеющий один или несколько существенных признаков, которые отличают его от существующих сортов растений; в животноводстве – порода, созданная человеком и имеющая генеалогическую структуру и свойства, которые позволяют отличить ее от иных пород животных этого же вида, и количественно достаточная для размножения в качестве одной породы (п. 1 ст. 1003 ГК)</p>	<p>Патент на селекционные достижения</p>
	<p>5) топологии интегральных микросхем. Топологией интегральной микросхемы является рефинансированное на материальном носителе пространственно-геометрическое расположение совокупности элементов интегральной схемы и связей между ними (ст. 1007 ГК)</p>	<p>Свидетельство о регистрации топологии</p>
	<p>6) нераскрытая информация, в т.ч. секреты производства (ноу-хау). Ноу-хау – техническая, организационная или коммерческая информация, имеющая действительную или потенциальную коммерческую ценность в силу неизвестности ее третьим лицам. К ней нет свободного доступа на законном основании; обладатель такой информации принимает надлежащие меры к охране ее конфиденциальности (п. 1.9 Методических рекомендаций по оценке стоимости и учету объектов интеллектуальной собственности в составе нематериальных активов, утвержденных приказом Государственного патентного комитета 17.04.1998 № 20, Минэкономки 18.05.1998 № 41, Минфинком 20.04.1998 № 109, Госкомитетом по науке и технологиям 22.04.1998 № 75)</p>	

	7) фирменные наименования. Фирменное наименование юридического лица определяется при утверждении его устава. Юридическое лицо имеет исключительное право использовать фирменное наименование на товарах, их упаковке, в рекламе, вывесках, проспектах, счетах, печатных изданиях, официальных бланках и иной документации, связанной с его деятельностью (п. 1 ст. 1013 ГК)	Фирменное наименование регистрируется путем включения в Единый государственный реестр юридических лиц и индивидуальных предпринимателей (п. 2 ст. 1013 ГК)
	8) товарные знаки и знаки обслуживания. Товарный знак (знак обслуживания) – обозначение, способствующее отличию товаров или услуг одних юридических или физических лиц от однородных товаров или услуг других юридических или физических лиц (Закон РБ от 05.02.1993 № 2181-ХП "О товарных знаках и знаках обслуживания")	Свидетельство на товарный знак
	9) географические указания. Географическим указанием признается обозначение, которое идентифицирует товар как происходящий с территории страны либо из региона или местности на этой территории, где определенные качество, репутация или другие характеристики товара в значительной степени связываются с его географическим происхождением. Понятие "географическое указание" включает понятия:	
	– "наименование места происхождения товара" – название страны, населенного пункта, местности или другого географического объекта, используемое для обозначения товара, особые свойства которого исключительно или главным образом определяются характерными для этого географического объекта природными условиями или иными факторами либо сочетанием природных условий и этих факторов;	Свидетельство на право пользования наименованием места происхождения товара
	– "указание происхождения товара" – обозначение, прямо или косвенно указывающее на место действительного происхождения или изготовления товара (пп. 1–3 ст. 1024 ГК)	Не подлежит государственной регистрации
	10) другие объекты промышленной собственности и средства индивидуализации участников гражданского оборота, товаров, работ, услуг в случаях, предусмотренных	

	законодательством	
	Объекты авторского права.	
	Авторское право распространяется на произведения науки, литературы и искусства, являющиеся результатом творческой деятельности, независимо от назначения и достоинства произведения, а также от способа его выражения. Объектами авторского права являются:	
2	1) права на первичные произведения: литературные (включая компьютерные программы и базы данных), научные (статьи, монографии, отчеты); драматические и музыкально-драматические, сценарные, хореографические произведения и пантомимы, музыкальные произведения с текстом или без текста, аудиовизуальные произведения, произведения живописи, графики, скульптуры и другие произведения изобразительного искусства, произведения декоративно-прикладного искусства, произведения архитектуры, градостроительства и садово-паркового искусства, фотографические произведения, карты, планы, эскизы и иные произведения, относящиеся к архитектуре, географии, топографии, другим наукам и технике, другие произведения (ст. 7 Закона РБ от 16.05.1996 № 370-ХІІІ "Об авторском праве и смежных правах" (далее – Закон))	
	2) права на производные произведения: переводы, обработки, инсценировки, музыкальные аранжировки, обзоры, аннотации, рефераты (ст. 7 Закона)	
	3) права на составные произведения: сборники, энциклопедии, антологии, атласы и другие составные произведения, представляющие собой по подбору и расположению материалов результат творческого труда (ст. 7 Закона)	
	Авторское право на произведения науки, литературы и искусства возникает в силу факта их создания. Для возникновения и осуществления авторского права не требуется соблюдения каких-либо формальностей. Автором произведения считается лицо, указанное в качестве автора на оригинале или экземпляре произведения (презумпция обладателя авторского права)	Знак охраны авторского права (который вправе использовать его обладатель) помещается на каждом экземпляре произведения и состоит из латинской буквы "С" в окружности, имени (наименования) обладателя исключительных имущественных прав, года первого опубликования

		произведения
3	Объекты смежных прав.	
	Смежные права распространяются на исполнения, постановки, фонограммы, передачи организаций эфирного и кабельного вещания. Исполнитель осуществляет свои права при условии соблюдения прав автора исполняемого произведения. Производитель фонограммы, организации эфирного или кабельного вещания осуществляют свои права, указанные в настоящем разделе, в пределах прав, полученных по договору с исполнителем и автором записанного либо передаваемого в эфир или по кабелю произведения (ст. 29 Закона)	Знак охраны смежных прав (вправе использоваться)

2. Экономический механизм функционирования и развития предприятия автомобильного транспорта

2.1. Закономерности и факторы развития предприятия

2.1.1. Сущность экономического развития предприятия

Рост является обратным процессом во времени, ведь рост или спад экономических показателей всегда имеют предельные границы, за которыми начинаются кризисные явления. Развитие предусматривает наращивание качественных изменений организации системы, расширяет ее возможности к обновлению и реагированию на разного рода вызовы внешней среды в условиях растущей неопределенности. А рост возможен при неизменных качественных характеристиках системы и, как правило, вызван действием внешних факторов. Поэтому, мы считаем, что отождествляют категории развития и роста нельзя, поскольку развитие характеризуется управляемостью, целеустремленностью и состоянием измерения, что в первую очередь отличает его от роста.

Развитие как процесс подчинен действию экономических законов общего (закон спроса и предложения, закон синергии, закон самосохранения) и частного (законы управления производством, закон состоятельности кадров управления) содержания, отражающих причинно-следственные связи социально-экономических явлений. Развитие хозяйствующих субъектов выступает лишь наглядным проявлением действия этих законов.

Развитие предприятия – это бизнес-процессов и управления ими достигнут качественный или количественный прирост полезного результата процесса по сравнению с прежним уровнем или уровнем, достигнутым на других предприятиях

Развитие предприятия – непрерывный процесс, происходящий по искусственно установленной или естественной программе, как смена состояний предприятия, каждое из которых является качественно иным, чем предыдущее, из-за чего у предприятия как в более сложной системы возникают, раскрываются и могут быть реализованы новые возможности, новые свойства, качества и характерные черты, которые способствуют способности

предприятия выполнять новые функции, решать принципиально иные задачи, укрепляет его позиционирование во внешней среде и повышает способность противостоять его негативным воздействиям

Согласно специальных классификационных критериев на уровне предприятия выделяют следующие виды развития:

При наличии вектора развития: векторный тип развития и квази-хаотический (осуществляется без формализации вектора развития).

По количеству векторов: одновекторное, многовекторное, фронтальное.

По представлению субъекта развития: прожективное, непрожективное (предусматривает изменения объекта развития без создания определенного предыдущего образа изменений).

В зависимости от комплексности изменений: однопроектное, односферное, многосферное и холичное (следующее состояние объекта развития в значительной степени отличается от предыдущего).

Согласно количественной характеристике изменений: прогрессия (преобладают положительные изменения), депрессия (наоборот), пульсация (соответствует последовательным периодическим колебаниям состояния предприятия в форме позитивных и негативных изменений) и неизменность (постоянство количественных показателей состояния предприятия).

Под экологическим развитием предприятия следует понимать совокупность изменений природоохранного и ресурсосберегающего характера, направленных на минимизацию убытков и потерь нанесенных в результате техногенных и природных чрезвычайных ситуаций.

В основе институционального развития предприятия лежит совокупность изменений, обусловленных институциональными преобразованиями в форме трансформации отношений собственности, формирование организационно-правовых форм хозяйствования и т.д., с целью обеспечения соответствия внутриорганизационных преобразований требованиям институциональной среды.

По результативности изменений видовые проявления развития предприятия кроме делового и рыночного необходимо, по нашему мнению, дополнить интеграционным развитием, которое представляет собой согласованный процесс изменений в составе и

структуре элементов внутренней среды предприятия вследствие углубления взаимосвязей между участниками рынка с целью более эффективного использования ресурсов и достижения синергетического эффекта.

Поскольку предприятие не является равновесной системой, а развивается циклически, считаем необходимым дополнить видовую типологию развития предприятия в соответствии со стадиями его жизненного цикла следующими видами: восходящее (или первоначальное), поступательно-прогрессивное, устойчивое (установившиеся), дигрессивное (нисходящее, антиразвитие) и антикризисное развитие предприятия.

2.1.2. Показатели оценки экономического развития предприятия

Многообразие свойств и признаков различных видов производственно-хозяйственной и коммерческой деятельности предприятия обуславливает и многообразие показателей. При этом проблема их использования состоит в том, что ни один из них не выполняет роль универсального показателя, по которому однозначно можно было бы судить об успехах или неудаче в бизнесе. Поэтому на практике всегда используют систему показателей, которые связаны между собой и оценивают или показывают различные стороны деятельности предприятия. Выделяют показатели индивидуальные, групповые (частные) и общие. В зависимости от цели анализа показатели могут выражаться в форме абсолютных, относительных и средних величин. Каждый конкретный экономический показатель имеет качественную определенность (пространства, времени и количества). Число, лишенное хотя бы одной из двух определенностей, не является показателем. Согласно установившейся практике под критерием понимается признак, позволяющий производить сравнительную оценку вариантов деятельности, расчетов, характеризующихся многими признаками.

Показатель - это тоже признак, но характеризующий какую-либо одну сторону явления, действия, их количественную или качественную характеристику (сторону) или степень выполнения определенной задачи. В нашей стране наукой и практикой была

сформирована система экономических, финансовых и статистических показателей, разработаны методы их расчета и учета, но они были рассчитаны на централизованно-плановую систему хозяйствования. С переходом к рыночным отношениям эта система показателей как в части их расчета и учета, так и роли в обосновании решений претерпела и претерпевает определенные изменения. Так, например, если в условиях плановой системы хозяйствования в оценке деятельности предприятия важную роль играли такие показатели, как выполнение плана, объем товарной продукции, объем валовой продукции, то в условиях рынка на первое место выдвигаются показатели: объем продаж, прибыль, рентабельность и целый ряд оптимизационных. Ориентировка производства на удовлетворение спроса резко усилила значение оценки различных вариантов удовлетворения спроса.

Все показатели, исходя из требований рынка, можно разделить на:

- *оценочные*, характеризующие достигнутый или возможный уровни развития или результатов той или иной деятельности;
- *затратные*, отражающие уровень затрат по осуществлению различных видов деятельности.

Такое деление весьма условно. Оно зависит от цели проводимого анализа. К примеру, показатель "издержки производства" в одном случае может рассматриваться как оценочный, характеризующий достигнутый уровень затрат труда, а в другом случае (при планировании) определяться как затратный, позволяющий установить количество затрат при оказании услуг. То же можно сказать о значимости показателей. Это во многом зависит от характера (вида) деятельности. Например, показатель прибыли, несмотря на всю его важность, далеко не всех интересует в одинаковой степени: арендодателя (земли, зданий, оборудования и др.) больше интересует движение ликвидности в компании, а акционеров интересует не только размер дивидендов, но и курс акций, который зависит от темпов роста объема их продаж.

Из сложившейся практики следует, что наиболее важными оценочными показателями, которые получили широкое применение, являются:

- Общий объем продаж предприятия;
- Валовая прибыль;

- Условно чистая прибыль;
- Условно чистая продукция;
- Прибыль после уплаты процентов по займам и кредитам;
- Прибыль после уплаты налогов;
- Прибыль после выплаты всех дополнительных платежей;
- Ликвидность после осуществления новых капиталовложений в развитие производства;
- Ликвидность после уплаты дивидендов;
- Производительность системы (предприятия) в целом и ее отдельных элементов.

2.1.3. Жизненный цикл предприятия

Предприятие - это самостоятельный хозяйствующий субъект, созданный для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг с целью удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли.

Переход к рынку влечет за собой коренные изменения в формах хозяйствования, отношениях между собственниками, организаторами производства и наемными работниками. Предприятие предоставляет рабочие места, выплачивает заработную плату. Путем выплаты налогов оно участвует в реализации государственных программ, развитии экономики страны. Это означает, что в условиях рыночных отношений предприятие есть самоорганизующийся и самовоспроизводящийся социально-производственный организм, автономный центр производственных, хозяйственных и социальных решений.

Из этого следует, что предприятия - это обособленные экономические структуры. Их обособленность обуславливается товарным характером общественного производства.

В силу обособленности предприятия самостоятельны:

- в производственной деятельности (что и сколько производить, как производить);
- в коммерческой деятельности (что и сколько продавать, покупать, распределять);
- в распределении производственного продукта (что идет на

собственные нужды, а сколько на обмен и накопление и т.д.).

Из вышеизложенного следует, что предприятия - это основное звено экономики. Эффективная работа предприятий - важнейшее условие успешного развития экономики страны.

Предприятие представляет собой производственно-технологическое, организационное и экономическое единство. Организационно оно является производственной единицей. Как правило, это завод, фабрика, шахта, электростанция, предприятие транспорта, связи, капитальное строительство, совхоз, оно может включать и несколько заводов или фабрик (комбинат, производственное объединение, концерн и т.д.).

Предприятие имеет собственное название, фирменный знак (марку), самостоятельный баланс, расчетный счет в банке. Оно несет имущественную ответственность по своим обязательствам, т.е. является юридическим лицом. Часто в хозяйственной практике используется понятие "фирма". Как правило, фирма представляет собой объединение однородных или смешанных предприятий.

Каждое предприятие в условиях рынка стремится производить те товары и услуги, которые дают наибольшую прибыль. В то же время в условиях рынка нет гарантии, что предприятие ее получит. Все это зависит от многих обстоятельств: правильного определения неудовлетворенных желаний покупателей и ориентации предприятия на их производство, уровня издержек производства, которые должны быть меньше, чем доходы, полученные от продажи своей продукции. Последнее зависит от производительности системы, НТП, уровня организации производства и труда, степени конкуренции и т.п. Это требует от каждого предприятия поиска своего пути развития, системы организации, маркетинга, своих форм хозяйствования.

Предприятия можно классифицировать по различным количественным и качественным параметрам. Основными количественными параметрами выступают численность работников и годовой оборот капитала.

В соответствии с критерием численности занятых выделяют:

- малые предприятия, или малый бизнес (до 100 человек);
- средние предприятия, или средний бизнес (до 500 человек);
- крупные предприятия, или крупный бизнес (свыше 500 человек).

Следует отметить, что именно малый бизнес играет значительную роль в экономике практически всех развитых стран, в нем занято до

половины работающего населения. Термин "малое предприятие" характеризует лишь размеры фирмы, но не дает представления об организационно-правовой форме предприятия (малым может быть и частное, и государственное, и другое предприятие). В чем преимущества малого бизнеса: прежде всего гибкость, высокая адаптивная способность к изменениям рыночной конъюнктуры. Многочисленный характер мелких фирм создает возможности для широкого развития конкуренции.

Значительный процент банкротств среди предприятий малого бизнеса позволяет держаться на плаву только тем, кто функционирует наиболее эффективно. Роль малого бизнеса в современной экономике весьма многообразна. Он как бы связывает экономику в единое целое и образует своего рода фундамент, на котором вырастают более сложные и высокие ее этажи.

Среди качественных параметров классификации предприятий можно назвать следующие:

- тип собственности (частные или государственные);
- характер и содержание деятельности;
- ассортимент выпускаемой продукции;
- способы и методы ведения конкурентной борьбы;
- способ вхождения в различные союзы и объединения;
- организационно-правовые формы предпринимательской деятельности.

Предприятие, как субъект хозяйствования, в процессе функционирования проходит ряд стадий: создание, рост, зрелость, спад, реорганизация (реструктуризация) или санация, банкротство, ликвидация (рисунок 2.1).

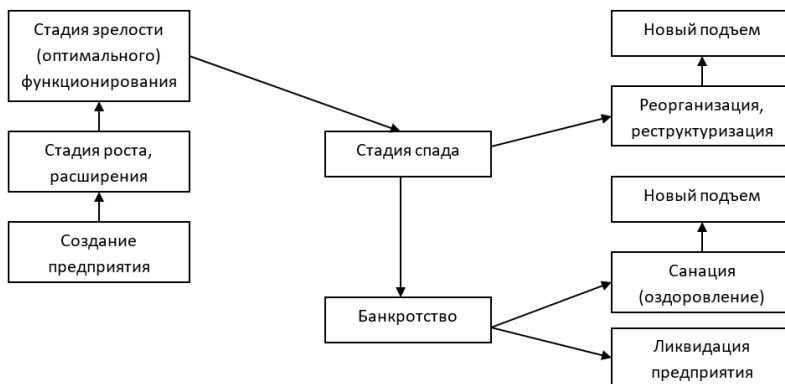


Рисунок 2.1 - Стадии жизненного цикла предприятия

Первая стадия – создание предприятия и его становление. О возникновении субъекта хозяйствования свидетельствует факт его регистрации в соответствующих органах исполнительной власти.

На этой стадии происходит уточнение сферы деятельности предприятия, определение целей и выбор стратегии деятельности, разработка производственной и организационной структуры предприятия, подбор необходимого персонала, закупка оборудования, сырья, организация производства продукции (услуг) и управления предприятием.

На стадии роста и расширения деятельности предприятия происходит позиционирование его продукции на рынке, поиск лучших партнеров, завоевание своей доли на рынке, обеспечение рентабельной работы на рынке.

Стадия зрелости или оптимального функционирования характеризуется успешной высокоэффективной работой предприятия на основе отработанной технологии и организации производства, прогрессивных форм и методов управления предприятием, активной маркетинговой деятельности.

Если предприятие способно к изменениям, гибко реагирует на динамику внешней среды, быстро адаптируется к потребностям рынка, оно может долгие годы успешно функционировать, не боясь падения рентабельности и банкротства.

Если же предприятие своевременно не реагирует на требования различных стадий жизненного цикла, то дело будет неуклонно

приближаться к спаду деловой активности и банкротству.

Однако существуют некоторые условия, выполнение которых помогает сохранить нормальное функционирование предприятия и уменьшить риск банкротства:

- избегать излишнего оптимизма, когда кажется, что дело идет успешно;
- разрабатывать и осуществлять качественные планы по маркетингу с четкими целями;
- систематически делать обоснованные прогнозы по наличности;
- идти в ногу с потребностями рынка;
- своевременно выявлять критические моменты, которые могут представлять угрозу для предприятия.

Руководители предприятия должны обращать внимание на любые изменения в функционировании самого предприятия и в окружающей среде, которые могут быть первыми сигналами о надвигающейся беде.

Наименее жесткая альтернатива банкротству – реорганизация предприятия, цель которой – оживить предприятие. В этом случае разрабатывается и осуществляется план выхода из кризисной ситуации, который может включать слияния, присоединения, разделения, выделения и преобразования предприятия, в результате чего создаются новые, ликвидируются существующие юридические лица, меняется организационно-правовая форма предприятия.

Особой формой реорганизации является реструктуризация предприятия, которая включает систему мероприятий по улучшению управления на предприятиях, повышению эффективности производства и конкурентоспособности продукции, повышению производительности труда, снижению издержек производства, улучшению финансово-экономических результатов деятельности.

Реструктуризация должна способствовать оздоровлению экономики предприятия, восстановлению платежеспособности и ликвидности, финансовой устойчивости.

В том случае, когда результаты деятельности предприятия ведут к банкротству, может быть проведена санация (оздоровление) предприятия.

Санация – это комплекс мероприятий, направленных на предотвращение банкротства и ликвидации предприятия. Суть санации

состоит в передаче (по решению суда) функций по управлению делами фирмы государственному органу или совету кредиторов из числа уполномоченных специалистов по делам о несостоятельности.

Применение процедуры санации создает реальные возможности для решения следующих задач:

- обеспечение выживания предприятия;
- заключение мировой сделки между должниками и кредиторами;
- достижение лучшей реализации активов предприятия, чем при его ликвидации.

Санация может осуществляться организационными и финансовыми методами. В первом случае проводятся изменения в административном аппарате предприятия, устраняются или сокращаются нерентабельные подразделения. Финансовые меры могут предусматривать выпуск новых акций или облигаций для мобилизации денежного капитала, увеличение банковских кредитов и предоставление бюджетных субсидий, уменьшение дивидендов (процентов) по акциям (облигациям, депозитам), отсрочку их погашения (выплат), перевод краткосрочной задолженности в долгосрочную.

Если санация не принесла ожидаемых результатов, проводится **процедура банкротства. Под несостоятельностью (банкротством)** понимается неспособность удовлетворить требования кредиторов по оплате товаров (работ, услуг), включая неспособность обеспечить обязательные платежи в бюджет и внебюджетные фонды.

Основным признаком несостоятельности (банкротства) является приостановление текущих платежей – предприятие не обеспечивает или заведомо не способно обеспечить выполнение требований кредиторов в течение трех месяцев со дня наступления сроков их исполнения. По истечении указанного срока кредиторы предприятия-должника получают право на обращение в арбитражный суд с заявлением о признании его несостоятельным (банкротом). В суд может обратиться с заявлением и сам должник.

Ликвидация предприятия, т. е. прекращение его деятельности, происходит по причине банкротства по решению собственника имущества либо по решению суда.

2.1.4. Сущность и классификация кризисов предприятия

Сущность кризиса предприятия можно определить следующим образом:

1) **кризис** – это рассогласование в деятельности отдельных систем организации (экономической, финансовой, социальной и др.);

2) **кризис** – это неплатёжеспособность, нарастающая опасность банкротства и ликвидации организации;

3) **кризис в организации** – это и прекращение нормального процесса, и непредвиденное событие, ставящее под угрозу стабильность предприятия, и внезапное серьёзное происшествие, обладающее потенциалом повредить или даже разрушить репутацию компании.

Таким образом, кризис предприятия представляет собой переломный момент в последовательности процессов событий и действий.

Типичным для кризисной ситуации является два варианта выхода из неё:

- ликвидация предприятия как экстремальная форма;
- успешное преодоление кризиса.

Регулярные кризисы повторяются с определённой закономерностью и «дают начало новому Циклу, в ходе которого экономика последовательно проходит четыре фазы и подготавливает базу для последующего кризиса. Они характеризуются тем, что охватывают все сферы экономики, достигая большой глубины и продолжительности».

К регулярным кризисам относятся:

1) *Кризис перепроизводства товаров* – выпуск излишних единиц продукции и, как следствие, снижение, а иногда и вовсе исчезновение спроса на неё;

2) *Кризис недопроизводства товаров* – острая нехватка товаров в условиях большого спроса на них. Кстати в этом случае предприятия, выпускающие дефицитную на данный момент продукцию, могут договориться об одновременном повышении цен на неё, что является противозаконным действием;

3) *Кризис потери конкурентных преимуществ* – переключение спроса потребителя на другой вид продукции. Такой кризис может стать губительным, следовательно, приходится ограничивать темпы производства или вводить новые технологии и инновационные структуры;

4) *Кризис репутации* – падение репутации компании (предприятия, организации) в обществе. Это довольно опасный вид кризиса, поскольку может вызвать полнейший спад деятельности по нескольким причинам: выпуск некачественной продукции, например, обнаружение махинаций, действия подставного характера со стороны конкурентов, нарушения условий сделок и т.д.;

5) *Кризис банкротства* – несостоятельность системы.

Нерегулярные кризисы не являются циклическими и не имеют определённой закономерности в проявлениях.

К нерегулярным кризисам относятся:

1) *Промежуточный* – не даёт начала новому циклу, а приостанавливает на определённое время стадии оживления или подъёма. Он менее глубок и менее продолжителен по сравнению с периодическим и, как правило, носит локальный характер;

2) *Частичный* – охватывает не всю экономику, а какую-либо сферу общественного воспроизводства. Он включает следующие виды:

– денежно-кредитный;

– финансовый – глубокие трудности государственных финансов, проявляющиеся в основном в дефицитах бюджетов. Критической точкой является неплатёжеспособность государства по иностранным займам;

– валютный – обесценивание валюты на мировом рынке, падение валютных курсов, истощение валютных резервов в банках;

– биржевой – резкое снижение курсов ценных бумаг и сокращение их эмиссии;

3) *Отраслевой* – охватывает одну из отраслей народного хозяйства. Поводом для него могут послужить самые разнообразные причины, например: диспропорции в развитии отрасли, структурная перестройка, перепроизводство. Такие кризисы бывают:

– национальные;

– международные;

4) *Структурный* – является нарушением закона пропорционального развития общественного производства, что проявляется в серьезных диспропорциях между развитием отдельных сфер и отраслей. Это, как правило, длительный, затяжной кризис, не имеющий по сути циклического характера. К нему можно отнести, например:

- аграрный кризис – резкое падение цен на сельскохозяйственную продукцию, общее ухудшение состояния экономики;
- промышленный кризис – острые затруднения в сфере промышленности, связанные в первую очередь с отсутствием спроса на отечественную продукцию и изношенностью технических ресурсов.

Каждый экономический кризис (как болезнь экономики) носит всегда индивидуально-конкретный характер. В то же время во всех экономических кризисах присутствуют в большей или меньшей мере общие, типичные черты.

Самой *общей, типичной чертой* всевозможных экономических кризисов на всех уровнях хозяйствования является *недостаток всех ресурсов* (не только природных, материально-технических, человеческих и информационных, но и организационно-управленческих) для *эффективного осуществления целевых функций* предприятием, корпорацией, народнохозяйственным комплексом, народным хозяйством страны или мира в целом.

Если организационно-управленческую деятельность, позволяющую эффективно комбинировать все виды ресурсов, не включать в число экономических ресурсов, то тогда общую причину любого экономического кризиса следует сформулировать в качестве недостатка того или иного ресурса или недостатков в организационно-управленческой деятельности по комбинированию и использованию имеющихся ресурсов.

2.1.5. Внешние и внутренние факторы возникновения кризиса предприятия

Факторы кризиса – события (явления, процессы, тенденции), создающие возможность появления кризисов, т.е. «настораживающие события». Факторы возникновения кризисных ситуаций в организации можно классифицировать следующим образом:

- 1) **Внешние факторы** не зависят от деятельности предприятия, но всегда влияют на неё. Их можно подразделить на *три подгруппы*:
 - а) *общеекономические факторы* – негативно воздействуют на хозяйственную деятельность конкретного предприятия и формируют

угрозу его банкротства, например:

- рост инфляции;
- спад объёма национального дохода;
- замедление платёжного оборота;
- нестабильность налоговой системы;
- нестабильность регулирующего законодательства;
- снижение уровня реальных доходов населения;
- рост безработицы и др.;

б) *рыночные факторы* – негативные для данной организации тенденции развития товарных (сырьё и материалы и выпускаемая продукция) и финансового рынков:

- снижение ёмкости внутреннего рынка;
- усиление монополизма на рынке;
- существенное снижение спроса;
- рост предложения товаров-субститутов;
- снижение активности фондового рынка;
- нестабильность валютного рынка и др.;

в) *прочие факторы* – их состав определяется предприятием самостоятельно с учётом специфики своей деятельности:

- политическая нестабильность;
- негативные демографические тенденции;
- стихийные бедствия;
- ухудшение криминогенной ситуации и т.д.

2) **Внутренние факторы** зависят от деятельности организации, они также подразделяются на *три подгруппы* в зависимости от особенностей формирования денежных потоков предприятия:

а) *операционные факторы* – факторы, связанные с операционной деятельностью, например:

- неэффективный маркетинг;
- неэффективная структура текущих затрат (высокая доля постоянных издержек)
- низкий уровень использования основных средств;
- высокий размер страховых и сезонных запасов;
- недостаточно диверсифицированный ассортимент продукции;
- неэффективный производственный менеджмент и др.;

б) *инвестиционные факторы* – факторы, связанные с инвестиционной деятельностью, например:

- неэффективный фондовый портфель;
 - высокая продолжительность строительно-монтажных работ;
 - существенный перерасход инвестиционных ресурсов;
 - недостижение запланированных объёмов прибыли по реализованным реальным проектам;
 - неэффективный инвестиционный менеджмент и т.д.;
- в) *финансовые факторы* – факторы, связанные с финансовой деятельностью:
- неэффективная финансовая стратегия;
 - неэффективная структура активов (низкая их ликвидность);
 - чрезмерная доля заёмного капитала;
 - высокая доля краткосрочных источников привлечения заёмного капитала;
 - рост дебиторской задолженности;
 - высокая стоимость капитала;
 - превышение допустимых уровней финансовых рисков;
 - неэффективный финансовый менеджмент и др.

2. Общие и специфические факторы. Изменения во внешней и внутренней среде могут влиять на развитие достаточно большого числа организаций или иметь отношение только к одной организации.

Причины кризиса – это источники возникновения кризиса на предприятии, это события (явления, процессы), вследствие которых наступил кризис. Причинами кризиса в организации могут быть финансово-экономические просчёты, общее положение экономики, низкая квалификация персонала, недостатки системы мотивирования и т.п.

Симптомы кризиса – это признаки его проявления, т.е. сигналы о возникновении кризисной ситуации. Симптомы – это первоначальное, внешнее проявление кризисных явлений, которые не всегда характеризуют истинные причины кризиса, но по которым эти причины можно установить и которые свидетельствуют о необходимости принятия адекватных мер.

Приведём основные симптомы, свидетельствующие о приближении кризиса:

1. Снижение спроса на продукцию предприятия и одновременный рост спроса на продукцию предприятий-

конкурентов;

2. Негативная динамика со стороны внешней среды организации: снижение объёмов материальных и сырьевых ресурсов, рост цен на сырьё и техническое оснащение;

3. Сокращение темпов производства соседних отраслей;

4. Потеря конкурентного статуса на фоне общего усиления конкуренции на рынке;

5. Неблагоприятные правительственные меры в отрасли предприятия: повышение таможенных пошлин, налоговых ставок, нежелательные изменения валютного курса рубля;

6. Нестабильная обстановка (социальная, экологическая, политическая и т.д.) в регионе, где находится предприятие;

7. Нестабильность действий иностранных партнёров;

8. Новые открытия и инновационные разработки предприятиями-конкурентами;

9. Старение и ухудшение технической базы предприятия: износ, моральное устаревание, использование технологий, вызывающих потери и снижение качества продукции;

10. Трудности с персоналом: недостаточный профессиональный уровень, несоответствие навыков сотрудников новым требованиям и технологиям, снижение заинтересованности;

11. Недостаточная организация управленческой структуры, её застойность;

12. Финансовая политика характеризуется наличием заёмных средств, падением курса акций предприятия.

Итак, симптомов кризисов очень много. Они проявляются в различных показателях и, самое главное, в их динамике, характеризующей функционирование предприятия. Например, анализ таких показателей, как производительность, финансовое состояние, эффективность, текучесть персонала, финансово-экономические и социально-экономические показатели. Симптомом предкризисного состояния может являться отклонение показателей от нормы, отклонение от средней величины и т.д.

Симптомы не всегда отражают причины кризиса. Причины нередко кроются глубже внешнего проявления кризисных признаков.

Распознавание кризиса – обнаружение симптомов, факторов и причин кризиса, определение его содержания, свойств и характера.

Средствами распознавания кризиса являются интуиция, опыт, специальные знания, анализ, исследования, диагностика.

Оценивать кризисы следует не только по его симптомам, но и по причинам и реальным факторам.

К примеру, инфляция является фактором кризиса, причиной будет увеличение денежной массы, симптомами – повышение цен, неожиданный рост заработной платы и т.д.

На предприятии признаком (симптомом) кризиса могут быть, например, снижение качества продукции, большая задолженность по кредитам, причиной – финансово-экономические затруднения, ухудшение общего состояния экономики, недостаточный уровень профессионализма сотрудников. Симптомы – это первые показатели отрицательной динамики, рост финансовых вопросов и т.д.

В менеджменте организации знания о кризисе, его возможных проявлениях в жизнедеятельности системы – основной базис для разработки эффективной программы антикризисных мероприятий.

Мы рассматриваем кризис как непосредственную угрозу выживания предприятия. Здесь имеется два аспекта – внешний и внутренний:

1) Внешний заключается в способности предприятия мобилизовать необходимый объём оборотных средств для выполнения своих обязательств перед кредиторами – выплаты и обслуживания долгов;

2) Внутренний – в способности обеспечить объём оборотных средств, требуемых для ведения хозяйственной деятельности. Поддержание величины оборотных средств на соответствующем уровне осуществляется за счёт денежных и эквивалентных им ресурсов предприятия (например, краткосрочные финансовые вложения – ценные бумаги предприятий, вклады в банки и т.д.).

Таким образом, *в экономическом смысле кризис означает дефицит денежных средств для поддержания текущей хозяйственной (производство) и финансовой (кредиторы) потребностей в оборотных средствах.*

Этому определению соответствует следующее неравенство, представляющее экономическую формулу кризиса:

$$ДС < ТХП_{Обс} + ТФП_{Обс},$$

где: ДС – денежные средства;

ТХП_{Обс} – текущая хозяйственная потребность в оборотных

средствах;

ТФП_{Обс} – текущая финансовая потребность в оборотных средствах.

Денежные средства (ДС) – собственно денежные и эквивалентные им средства. Именно сумма денежных средств является показательной для определения кризисного состояния предприятия.

Текущая финансовая потребность в оборотных средствах (ТФП_{Обс}) – это наиболее простая и понятная часть формулы; определяется как сумма предстоящих на момент расчёта формулы выплат по возврату долгов (включая проценты по ним) (Вып_{ВД}), а также штрафов и пени (в случае просрочённых платежей) (Вып_{ШП}) за планируемый период. Покрывается денежными средствами или приемлемыми для кредиторов по содержанию и условиям взаимозачётными операциями.

$$\text{ТФП}_{\text{Обс}} = \text{Вып}_{\text{ВД}} + \text{Вып}_{\text{ШП}}$$

Текущая хозяйственная потребность в оборотных средствах (ТХП_{Обс}) представляет собой разницу между суммой производственных и непроизводственных расходов ($R_{\text{пр}}$ и $R_{\text{непр}}$) на планируемый период, с одной стороны, и объёмом производственных запасов ($\text{ПЗ}_{\text{см}}$) предприятия в пределах размеров, предусмотренных сметой, с другой.

$$\text{ТХП}_{\text{Обс}} = R_{\text{пр}} + R_{\text{непр}} - \text{ПЗ}_{\text{см}}$$

Определение порогового значения текущей хозяйственной потребности в оборотных средствах, невозможность обеспечения которого является критическим, зависит от отраслевой принадлежности и других особенностей предприятия. Объём постоянных (накладных) расходов также не может служить однозначным критерием порогового значения потребности в оборотных средствах, поскольку может быть скорректирован.

Текущая хозяйственная потребность в оборотных средствах покрывается денежными средствами или приемлемыми для предприятия по содержанию и условиям взаимозачётными операциями (т.е. поставкой в нужные сроки по приемлемой цене именно тех товаров и услуг, на которые и были бы потрачены денежные средства предприятия).

2.1.6. Диверсификация производства

2.1.6.1. Сущность диверсификации, её методы, виды и формы

С экономической точки зрения диверсификация (от лат. *diversus* — разный и *facere* — делать) — это одновременное развитие нескольких или многих технологических видов производства и (или) обслуживания, расширение ассортимента производимых изделий и (или) услуг.

Диверсификация (*diversification*) — стратегическая ориентация на разнообразие и разностороннее развитие деятельности. Термин диверсификация происходит от латинского *diversificatio* — изменение, разнообразие; и сочетания слов: *diversus* — разный и *facere* — делать.

Диверсификация производства (от лат. *diversus* — разный и *facere* — делать) — мера, направленная на улучшение эффективности производства, увеличения получаемой выгоды или недопущение банкротства.

Диверсификация предполагает:

- одновременное развитие многих, не связанных друг с другом видов деятельности (производства, продажи, бизнеса);
- увеличение количества видов и наименований продукции и услуг;
- распределение средств между различными (по ряду параметров) активами с целью снижения рисков; проникновение компании в другие отрасли.

Диверсификация может происходить путем расширения собственных мощностей компании или методом приобретения бизнесов (фирм), уже действующих на тех рынках, на которых собирается действовать фирма.

Цель диверсификации:

- обеспечить новые горизонты для роста фирмы, бизнеса;
- снизить зависимость от одного рынка, от одного продукта, марки;
- уравновесить сезонные колебания рынка.

Диверсификация дает возможность фирмам «держаться на плаву» при сложной экономической конъюнктуре за счет выпуска широкого

ассортимента продукции и услуг: убытки от нерентабельных изделий перекрываются прибылью от других видов продукции.

Этот процесс касается, прежде всего, перехода на новые технологии, рынки и отрасли, к которым ранее предприятие не имело никакого отношения; кроме того, сама продукция (услуги) предприятия должна быть также совершенно новой, и, причем всегда необходимы новые финансовые инвестиции.

Диверсификация связана с разнообразием применения продуктов, выпускаемых компанией, и делает эффективность функционирования компании в целом независимой от жизненного цикла отдельного продукта. Решая не столько задачи выживания компании, сколько обеспечения устойчивого поступательного роста. Если продукты компании имеют очень узкое применение, то она является специализированной; если они находят разнообразное применение, то это — диверсифицированная компания.

К специализированным относятся компании, где на один продукт приходится более 70 % общего объема продаж (однопродуктовые компании и компании с доминирующим продуктом).

Диверсифицированные же компании различаются в зависимости от классификации номенклатуры их продукции по отношению к используемым технологиям и особенностям сбыта.

Приведенная классификация относится только к выпущенным на данный момент продуктам или услугам и не затрагивает изменений продукта или услуг. В условиях рынка отнесение предприятия к тому или иному типу абсолютно на данный момент и относительно в длительной перспективе, так как с течением времени специализированное предприятие может быть преобразовано в диверсифицированное и наоборот.

Почему возникла необходимость в таком сложном процессе, как диверсификация, и каковы ее причины?

Можно выделить ряд причин диверсификации:

- увеличение степени риска, связанного с усилением конкуренции на рынке, что сказывается на финансовом положении в течение определенного времени;
- наличие свободных оборотных средств и неполная загрузка производственных мощностей;
- падение рентабельности основного производства;

- стремление к росту масштаба производства (расширение бизнеса, благодаря синергизму с нынешним бизнесом).

Таким образом, основными задачами диверсификации являются следующие:

- сделать компанию растущей, т. е. улучшить модель роста компании;

- укрепить стабильность компании, несмотря на наличие случайностей. имеющих неблагоприятные для компании последствия (снижение рисков за счет перераспределения капитала в многопрофильной деятельности).

В основе диверсификации, прежде всего, лежат экономические выгоды для предприятий, проявляющиеся, в частности, в ослаблении воздействия кризисных факторов, таких как усиление конкуренции, глобализация экономики, падение рентабельности основного вида бизнеса и т. д. и смягчении их последствий. Преимущества диверсифицированного производства дают возможность фирме достигать цели, недоступные фирмам, выпускающим однородную продукцию.

Идеальным вариантом деятельности любой фирмы, как известно, является предупреждение возможных неудач и потерь производительности, которые можно получить из различных прогнозов компании, касающихся именно этих показателей. Необходимость диверсификации может быть выявлена в результате сравнения желаемого и возможного уровней производительности и того уровня, который был достигнут в результате деятельности компании. Для менее успешных компаний, которые не планируют (или не могут спланировать) свои действия на будущее, первым признаком такого разрыва показателей производительности зачастую являются сокращение портфеля заказов либо незанятые в производстве мощности.

К преимуществам диверсификации можно отнести:

- выравнивание денежных потоков;
- уменьшение рисков бизнеса;
- снижение издержек;
- снижение зависимости от конъюнктуры рынка;
- улучшение финансовых результатов предприятия;
- смягчение последствий экономических кризисов;

- стремление к росту масштаба производства (расширение бизнеса, благодаря синергизму с нынешним бизнесом).

Основными недостатками диверсификации являются проблемы планирования, управления, централизации процессов и расчетов разных направлений производства, а также риск инвестирования в убыточное направление деятельности.

Методы диверсификации находятся в жесткой зависимости с бизнесом и управлением. Диверсификация требует такой степени гибкого подхода, что в самом начале планирования деятельности не следует исключать ни одного из них. Каждый случай диверсификации требует соответствующего подхода и анализа, но одновременно должны быть рассмотрены все возможные методы.

Программы по диверсификации могут содержать один из нижеперечисленных методов:

1. Адаптация: весь существующий персонал, а также оборудование должны использоваться для достижения в дальнейшем большего разнообразия товаров и услуг. Этот метод вполне естествен для компаний, персонал которых пропитан духом исследований.

2. Расширение (экспансия): повышение производительности происходит за счет увеличения количества оборудования и качества организации, что, как правило, ведет к увеличению ассортимента продукции.

3. Поглощение: фирма, занятая в определенной сфере деятельности, поглощается путем покупки либо за наличные, либо за акции, либо за их комбинацию. Центральные корпоративные функции распространяются и на новый отдел, и на навыки и опыт управления поглощенной компанией и начинают работать в целом и на вновь образовавшуюся компанию.

4. Слияние: объединение компаний приблизительно одинакового размера и рода деятельности.

5. Присоединение: заинтересованность в какой-либо компании, которая проявляется как непосредственное участие либо как контроль над другой компанией, но, тем не менее, присоединившаяся компания продолжает функционировать как независимая структура.

6. Инвестиции: Весь процесс вовлечения наличных денег, управленческого таланта, технических навыков, патентов и других ресурсов должен протекать таким образом, чтобы компания смогла извлечь из этого определенные виды преимуществ, к примеру,

гарантированные поставки сырья и доходы по инвестициям, определенные выгоды от сотрудничества с другими фирмами. В некоторых случаях компании могут образовывать новую корпорацию.

7. Содействие: оказание поддержки поставщику или покупателю в расширении их деятельности. Все приведенные варианты невозможно привести со всеми подробностями, так как каждой диверсификационной ситуации присущи различные аспекты. Диверсификация охватывает широкий спектр возможностей, варьируясь от довольно ограниченного вторжения в новую область производства только внутри данной страны («узкая» диверсификация) до широкого вторжения в производственные сферы других стран («широкая» диверсификация).

Существует два основных вида диверсификации производства: связанная и несвязанная.

Связанная подразумевает, что фирма не выходит далеко за рамки своей основной деятельности. Такой вид предпочтителен для небольших предприятий, которые не имеют достаточных оборотных средств на серьезное переоснащение под выпуск другой продукции. Данный вид проще осуществить еще и потому, что фирма выходит с новым продуктом на знакомый рынок, на котором она уже имеет определенную известность и репутацию.

Связанная диверсификация подразделяется на вертикальную и *горизонтальную*. Вертикальная диверсификация подразумевает переход фирмы на выпуск продукции с предыдущей или последующей ветви технологического процесса. Горизонтальная диверсификация производства подразумевает освоение новой продукции на той же ступени технологического процесса

Несвязанная диверсификация подразумевает выпуск совершенно нового продукта. Примером может послужить компания, которая занималась производством запчастей для автомобилей, а затем наладила еще и выпуск бытовой техники. Тут осуществляется выход на совершенно незнакомый рынок с брендом, который ассоциируется у покупателей с другой отраслью. И в такой ситуации совершенно неясно, приведет ли диверсификация к желаемым результатам или все усилия будут потрачены впустую.

На рисунке 2.2 представлено более полное их разделение.



Рисунок 2.2 – Разделение диверсификации

Формы диверсификации производства могут носить оборонительный или наступательный характер.

Первой формой является так называемая «экспансия», которая ориентирована на быстрый захват новых рынков. Это агрессивно наступательная стратегия, которая зачастую дает мгновенные результаты. Ее суть состоит в поглощении одного предприятия другим. Такое часто случается, когда крупный концерн хочет выйти на определенный рынок, но при этом не желает ждать, пока будет налажено собственное производство. Тогда он просто выкупает контрольный пакет акций предприятия, которое уже находится на целевом рынке. По такому принципу часто действуют крупные холдинги, которые стремятся иметь в своем составе набор предприятий для полного цикла производства той или иной продукции.

Вторая форма называется «замена» и является оборонительной стратегией. Она подразумевает, что компания попросту убирает из производства продукцию, не выдержавшую конкуренцию, а на ее место внедряет новый товар.

Следующая форма диверсификации — это «развертывание», которое носит наступательный характер. Оно подразумевает, что фирма начинает насыщать рынок, на котором ведет успешную деятельность, новыми товарами, которые ориентированы на разные целевые группы.

И последняя форма — «свертывание» относится к сверхоборонительной стратегии. Эта форма подразумевает полный отказ фирмы от производства нерентабельной продукции и переброску освободившихся мощностей на более успешные отрасли деятельности.

Кроме вышеперечисленных выделяют следующие методы диверсификации:

- обновление (усовершенствование) продукции;
- охват новых сегментов рынка;
- территориальное расширение рынков;
- создание собственной сырьевой базы (с возможностью оказания услуг другим организациям);
- организация нового производства на имеющейся организации;
- покупка действующих организаций (конкурентов или не связанных с деятельностью собственной организации);
- создание альянсов между организациями без перехода права собственности;
- приобретение долговых обязательств или производственных мощностей обанкротившихся организаций.

Одним из перспективных методов, является диверсификация на основе аутсорсинга. *Аутсорсинг* – это передача сторонней организации определенных задач или бизнес-проектов, обычно не являющихся частью основной деятельности компании, но необходимых для полноценного функционирования бизнеса. Этот метод позволяет сэкономить ресурсы предприятия, уменьшить риски производственной деятельности, повысить гибкость управления диверсификацией.

2.1.6.2. Определение целесообразности диверсификации производства

В условиях рыночной экономики предприятие получает полную самостоятельность. По этой причине при необходимости снижения степени риска в разработке стратегии деятельности предприятия необходимо оптимально решать вопрос по диверсификации и специализации производства. Этот вопрос остро стоит и перед автотранспортным предприятием, осуществляющим международные перевозки грузов.

Диверсификация определяет развитие видов услуг, предоставляемых автотранспортным предприятием. Для оценки диверсификации целесообразно рассчитывать коэффициент диверсификации (K_d), как отношение прибыли (Π), получаемой от

реализации определенной услуги (I) к общей сумме прибыли предприятия ($\Pi_{\text{общ}}$).

$$K_{д1} = \Pi_1 / \Pi_{\text{общ}}$$

Чем выше уровень коэффициента диверсификации ($K_{д1}$), тем выше уровень эффективности анализируемой услуги. При определении номенклатуры услуг, возможных для реализации на автотранспортном предприятии следует учитывать следующие факторы:

Первый фактор - повышение эффективности производства, приобретение конкурентных преимуществ, благодаря которым возможно повысить эффективность основного производства. Например, АТП занимается международными автомобильными перевозками, имеет собственный парк подвижного состава и вопросы загрузки автомобилей осуществляются через сторонние отечественные и зарубежные экспедиционные фирмы. В этой ситуации вполне разумно сконцентрировать дополнительные ресурсы на создание собственной экспедиционной службы, что позволит повысить эффективность использования собственного транспорта и принести предприятию дополнительную прибыль за счет реализации данной услуги сторонним организациям, занимающимся МАП. Реализацию данной услуги целесообразно использовать на АТП, находящихся в крупных городах, имеющих большой поток экспортных и импортных грузов.

Второй фактор выбора номенклатуры услуг - это обеспечение устойчивости работы предприятия. Каждый вид услуг имеет свой цикл существования - начальная фаза, период наибольшего спроса и, наконец, снижение в спросе данной услуги. В этой связи, для того, чтобы уменьшить зависимость конечных финансовых показателей предприятия от стадии жизненного цикла услуги, необходимо стабилизировать поток прибыли, снизить степень риска за счет развития новых видов услуг, например, техническое обслуживание и ремонт большегрузных автомобилей, продажа запасных частей и материалов для ремонта автомобилей и т.д.

В условиях диверсификации производства, фирмы проникают в новые для себя отрасли и сферы, расширяя объем и номенклатуру предоставляемых услуг. Это направление развития рыночной экономики имеет большое значение и для предприятий МАП. Как показал социологический опрос 90% опрошенных предприятий не

выполняют никаких дополнительных услуг. В то же время опыт функционирования автотранспортных предприятий, выполняющих городские, пригородные, междугородные перевозки, показывает значительную экономическую эффективность диверсификации производства. Суть оптимизации процесса диверсификации заключается в определении оптимальной (рациональной) структуры услуг, предлагаемых АТП.

2.1.6.3. Оценка степени диверсифицированности организации

Важным этапом при разработке стратегии развития организации является определение степени ее диверсифицированности, что позволяет установить взаимосвязь этого показателя с параметрами эффективности работы организации и выбрать оптимальный уровень диверсификации, то есть количество видов бизнеса, которыми руководство сможет эффективно управлять.

Для упрощенного измерения уровня диверсификации используют два подхода. Первый — простое перечисление видов экономической деятельности, в которые диверсифицирована организация. Этот подход может давать существенные искажения при разнообразии производств небольшого масштаба. Положительной стороной подхода является простота, быстрота вычисления. Он может использоваться для начальной оценки степени диверсификации.

Второй подход — комбинированный, исправляющий недостатки первого, основан на «энтропийном индексе диверсификации» (DT), который рассчитывается по формуле:

$$DT = \sum_{i=1}^n P_i * \log \frac{1}{P_i},$$

где n — общее число наименований номенклатуры разнородной продукции или услуг предприятия,

P_i — доля объема производства, приходящаяся на i -й вид деятельности.

Энтропийный индекс показывает среднюю долю фирм, действующих на рынке, взвешенную по натуральному логарифму обратной ей величины.

Показатель энтропии будет принимать значения от нуля до бесконечности, отражая степень диверсифицированности фирмы.

Число наименований производимой продукции, оказывающее существенное воздействие на значение индекса, само по себе отражает уровень диверсификации.

Одним из методов оценки диверсифицированности организации является метод Горта, который предполагает расчет группы показателей:

1) Показатель доли общего объема производства организации без учета основного вида деятельности (D_{g1}):

$$D_{g1} = \frac{U_{h1}}{U_t},$$

где U_{h1} — объем производства основного вида деятельности,
 U_t — общий объем производства организации.

2) Показатель D_{g2} кроме основного вида деятельности учитывает также и вторую ее разновидность. Аналогично первому показателю, чем выше значение коэффициента D_{g2} , тем выше степень диверсифицированности:

$$D_{g2} = 1 - \frac{(U_{h1} + U_{h2})}{U_t},$$

где U_{h2} — объем производства второго по величине вида деятельности.

3) Абсолютный показатель диверсифицированности организации (D_{g3}):

$$D_{g3} = n_i * D_{g1},$$

где n_i — количество видов экономической деятельности, в которых работает организация.

Недостатком данного метода является то, что ни один из приведенных показателей не может быть рассмотрен как комплексный для степени диверсифицированности организации. При оценке системы из трех показателей о степени диверсифицированности можно судить не абсолютно, а только в динамике или в сравнении с другой диверсифицированной организацией. В процессе анализа учитываются только два из основных вида деятельности организации, что может затруднить аналитический процесс выбора этих двух основных видов или исказить значения всех трех рассматриваемых показателей.

Таким образом, энтропийный индекс, рассмотренный ранее, дает наиболее точную оценку степени диверсифицированности

организации.

Для оценки эффективности диверсификации можно использовать показатели активности организаций (рост объемов продаж, увеличение доли рынка, рост доходов от продаж) или финансовые показатели (дивиденды, рост рыночной стоимости акций и другие).

2.1.6.4. Особенности диверсификации на предприятиях автомобильного транспорта и её основные направления

Разработка стратегии диверсификации в основном связана с предпринимательской деятельностью и учетом влияния рыночных факторов, а также с грамотным анализом отрасли и конкуренции в ней. В связи с постоянным ростом конкуренции в сфере автомобильных перевозок в нашей стране актуальность диверсификации деятельности повышается в значительной степени. В процессе реализации стратегии особое внимание следует уделить аспектам управления людьми и деловыми процессами.

Реализация новой стратегии предприятия всегда связана с проведением организационных изменений. Если же этой стратегией является диверсификация, изменения необходимы в организационной структуре, в осуществлении управления персоналом, а также в организации производственного процесса.

Реализация стратегии является более сложным и трудоемким процессом, чем ее разработка. Именно особенности внедрения стратегии слабо изучены на отечественных предприятиях, и не существует четких правил и конкретных директив для того, чтобы можно было уверенно начинать действовать. Каждому руководителю необходимо найти свой подход с учетом конкретной ситуации, опираясь на собственный опыт, интуицию и используя имеющуюся информацию. Здесь следует отметить необходимость подготовки высококвалифицированных управленческих кадров, владеющих принципами и навыками стратегического управления.

Приведем требования, которые следует выполнять в процессе реализации стратегии диверсификации на транспорте:

- создание организационной структуры, способствующей успешному выполнению стратегии;
- формирование или пересмотр бюджетов для того, чтобы

направлять достаточно ресурсов в те направления деятельности, которые определяют стратегический успех;

- увязывание системы вознаграждений и стимулирования работников с выполнением стратегии на высоком уровне и достижением поставленных целей;

- создание рабочего окружения и корпоративной культуры, поддерживающих стратегию диверсификации;

- обеспечение внутреннего руководства (лидерства), необходимого для реализации стратегии и ее совершенствования в процессе реализации;

- установление соответствующих стратегии курсов и процедур;

- введение наилучшей практики и техники для обеспечения постоянного развития и совершенствования.

Для проведения эффективной стратегии диверсификации на предприятиях автомобильного транспорта особенно необходимо обратить внимание на отбор и подготовку исполнителей стратегии: управленческой команды и производственного персонала.

Роль подбора, подготовки и переподготовки персонала еще больше возрастает при реализации стратегии диверсификации в неродственные отрасли, когда от персонала требуются новые навыки и знания. Следовательно, обучение должно быть включено в число главных пунктов плана действия, так как его необходимо провести уже на ранних стадиях процесса реализации стратегии.

В развитых странах диверсификация в функционировании предприятий имеет широкое распространение. В Беларуси на данный момент происходит накопление опыта диверсификации предприятий и организаций в рыночных условиях, для последующего более эффективного их использования.

Важнейшим мотивом перехода субъекта хозяйствования на путь диверсификации является снижение прибыльности его капитала, вложенного в традиционное производство. Выбор направлений диверсификации в значительной степени зависит от финансового состояния и возможности развития организации в будущем.

В транспортной сфере диверсификация также широко используется, хотя имеется некоторая специфика. Для дальнейшего развития диверсификации на транспорте необходимо иметь инструментарий для определения эффективности

диверсификационных процессов в отрасли.

После проведения мер по диверсификации автомобильная организация расширяет свою сферу деятельности, переходит в большинстве случаев в категорию крупной и высоко интегрированной. В результате снижаются издержки производства и появляется синергетический эффект (возрастание эффективности деятельности в результате интеграции).

В сфере транспортных услуг наибольшее распространение получили два пути диверсификации:

- последовательное проведение диверсификации на базе основного вида деятельности организации, т.е. той отраслевой специализации, которая была основной до проведения диверсификации с использованием, в большинстве своем, уже освоенной технологии и имеющихся в распоряжении основных средств (связанная диверсификация);

- отход от основной области деятельности и переход на производство новых услуг и освоение новых рынков сбыта.

На начальных стадиях диверсификации автомобильного предприятия обычно налаживается использование наличных производственных мощностей, освоенной сферы сбыта услуг и т.д.

При использовании несвязанной диверсификации значение основного производства ослабевает и может оказаться, что оно станет второстепенным. Такой вид диверсификации очень редко используется на предприятиях автомобильного транспорта, т.к. трудно представить себе вид деятельности, который может вытеснить основной вид деятельности — перевозки, и приносить необходимую прибыль.

При горизонтальной диверсификации в организации налаживается выпуск новых услуг с реализацией ее на уже освоенном рынке. Технология производства в данном случае не претерпевает значительных изменений, так как новые услуги относятся к категории сопутствующих.

Основным критерием, по которому должно приниматься решение о диверсификации по отдельному направлению, должно быть превышение его доходности над средним уровнем доходности (рентабельности) транспортной организации в целом. Предпочтительными, естественно, являются те направления (формы)

диверсификации, которые имеют наиболее высокий уровень такого превышения.

В связи с относительно узкой специализацией автотранспортных предприятий направления их диверсификации не уходят далеко в сторону от основной деятельности организации. В основном транспортная фирма занимается перевозками грузов, или же пассажиров, поэтому для того, чтобы провести эффективную диверсификацию необходимо выбрать направление, которое будет пересекаться с нынешней деятельностью фирмы, среди таких направлений можно выделить:

- проведение технического обслуживания, ремонта и диагностики прочим фирмам;
- предоставление стояночных мест организациям и физическим лицам;
- сдача в аренду складских и прочих помещений, частично или полностью не задействованных предприятием;
- освоение новых рынков сбыта транспортных услуг, как внутри страны, так и за её пределы;
- добавление других видов перевозок к основному, пассажирских перевозок к грузовым и наоборот и др.

Именно в данных направлениях чаще всего проводится стратегия диверсификации на автомобильном предприятии.

2.1.6.5. Оценка устойчивости экономического развития предприятия

Деловая активность акционерных предприятий характеризуется в мировой практике степенью устойчивости экономического развития или роста.

Устойчивость экономического роста позволяет предположить, что предприятию не грозит банкротство. Вполне очевидно, что неустойчивое развитие предполагает вероятность банкротства. Поэтому перед руководством предприятия и менеджерами стоит очень серьезная задача — обеспечить устойчивые темпы его экономического развития.

Каковы же методы поддержания устойчивых темпов роста?

Как известно, увеличение объемов деятельности предприятия (выпуска и продаж продукции) зависит от роста его имущества, т.е. активов. Для этого требуются дополнительные финансовые ресурсы. Приток этих ресурсов может быть обеспечен за счет внутренних и внешних источников финансирования. К внутренним источникам относится прежде всего прибыль, направляемая на развитие производства (реинвестированная прибыль) и начисленная амортизация. Они пополняют собственный капитал предприятия. Но он может быть увеличен и извне, путем эмиссии акций. Однако их выпуск и реализация угрожают самостоятельности руководства предприятия в принятии управленческих решений (дивидендной политики, финансовой стратегии и др.). Кроме того, дополнительный приток финансовых ресурсов можно обеспечить благодаря привлечению таких источников, как банковские кредиты, займы, средства кредиторов. В то же время рост заемных средств должен быть ограничен разумным (оптимальным) пределом, так как с увеличением доли заемного капитала ужесточаются условия кредитования, предприятие несет дополнительные расходы, следовательно, увеличивается вероятность банкротства. [24]

В связи с этим темпы экономического развития предприятия в первую очередь определяются темпами увеличения реинвестированных собственных средств. Они зависят от многих факторов, отражающих эффективность текущей (рентабельность реализованной продукции, оборачиваемость собственных средств) и финансовой (дивидендная политика, финансовая стратегия, выбор структуры капитала) деятельности.

В учетно-аналитической практике возможности предприятия по расширению основной деятельности за счет реинвестирования собственных средств определяется с помощью коэффициента устойчивости роста ($K_{ур}$), который выражается в процентах и исчисляется по формуле:

$$K_{ур} = P_p - Д / И_C * 100\%$$

где P_p — чистая прибыль, оставшаяся в распоряжении предприятия,

$Д$ — дивиденды, выплачиваемые акционерам,

$P_{рп}$ — прибыль, направленная на развитие производства (реинвестированная прибыль),

$И_C$ — собственный капитал (капитал и резерв).

Коэффициент устойчивости экономического роста показывает, какими темпами в среднем увеличивается экономический потенциал предприятия.

Для оценки влияния факторов, отражающих эффективность финансово-хозяйственной деятельности, на степень устойчивого развития предприятия обычно используют следующую модель:

$$K_{ур} = K_{рп} * K_Q * \Phi * K_{фз}$$

где $K_{рп}$ — характеризует дивидендную политику на предприятии, выражающуюся в выборе экономически целесообразного соотношения между выплачиваемыми дивидендами и прибылью, реинвестированной в развитие производства,

K_Q — характеризует рентабельность реализованной продукции (работ, услуг),

Φ — характеризует ресурсоотдачу или фондоотдачу,

$K_{фз}$ — коэффициент финансовой зависимости, характеризующий соотношение между заемными и собственными источниками средств.

Модель отражает воздействие как производственной (второй и третий факторы), так и финансовой (первый и четвертый факторы) деятельности предприятия на коэффициент устойчивости экономического роста. При этом, как следует из модели, предприятие имеет возможность использовать определенные экономические рычаги воздействия на рост этого коэффициента: снижение доли выплачиваемых дивидендов, повышение ресурсоотдачи, повышение рентабельности продукции, изыскание возможности получения оправданных кредитов и займов.

Приведенная факторная модель может быть расширена за счет включения в нее таких важных показателей финансового состояния предприятия, как: обеспеченность собственными оборотными средствами, ликвидность текущих активов, оборачиваемость оборотных средств, соотношение краткосрочных обязательств и собственного капитала предприятия. Расширенная факторная модель для расчета коэффициента устойчивости экономического роста выглядит следующим образом:

$$K_{ур} = K_{рп} * K_Q * \Phi * K_{фз}$$

$K_{рп} = P_{рп}/P_{г}$ — доля прибыли реинвестированная в производство, определяемая отношением прибыли, направленной на развитие предприятия, к сумме чистой прибыли;

$K_Q = \Pi_q/B_p$ — рентабельность реализованной продукции (работ, услуг), определяемая отношением чистой прибыли к выручке от реализации продукции (работ, услуг),

$K_{OC} = B_p/S_{OC}$ — оборачиваемость собственных оборотных средств, определяемая отношением выручки от реализации продукции (работ, услуг) к сумме собственных оборотных средств;

$R_{OC} = S_{OC}/R_A$ — обеспеченность собственными оборотными средствами, определяемая отношением собственных оборотных средств к сумме текущих активов (оборотных средств),

$K_{\Pi} = R_A/R_{\Pi}$ — коэффициент текущей ликвидности (покрытия), определяемый отношением текущих активов (оборотных средств) к сумме пассивов (краткосрочных обязательств);

$K_k = R_{\Pi}/B_{СУМ}$ — доля краткосрочных обязательств в капитале предприятия, определяемая отношением текущих пассивов (краткосрочных обязательств) к валюте (итогу) баланса;

$K_{ФЗ} = B_{СУМ}/И_C$ — коэффициент финансовой зависимости, определяемый отношением валюты (итога) баланса к собственным средствам предприятия.

2.1.6.6. Золотое правило экономики предприятия

Суть «золотого правила экономики предприятия» заключается в том, что темпы роста прибыли должны превышать темпы роста выручки от продажи товаров и оказания торговых услуг, а темпы роста выручки от продаж должны превышать темпы роста активов. Более высокие темпы роста прибыли по сравнению с темпами роста выручки от продажи свидетельствуют об относительном снижении издержек обращения, что отражает повышение экономической эффективности предприятия. Более высокие темпы роста выручки от реализации товаров по сравнению с темпами роста активов организации свидетельствуют о повышении эффективности использования ресурсов предприятия. В целом экономический потенциал предприятия возрастает по сравнению с предыдущим периодом.

Оценка предприятия на соответствие “золотому правилу экономики”

Золотое правило экономики гласит - при увеличении выручки предприятия прибыль должна увеличиваться большими темпами.

Это соотношение можно определить, рассчитав коэффициент операционного рычага.

Операционный рычаг - это прогрессивная зависимость величины чистой прибыли от уровня продаж; относится к тенденции чистой прибыли расти более быстрыми темпами, чем растут продажи, что связано с существованием относительно большей доли постоянных затрат в общей сумме затрат.

Произведем расчет точки безубыточности и прибыли предприятия. Исходные данные находятся в таблице 2.1.

Таблица 2.1 – Исходные данные

Показатель	Формула и обозначение	Расчетная величина
Выручка от реализации	N	61489
Переменные затраты	V	40122
Валовой доход	$B=N-V$	21367
Норма валового дохода	$D=B/N$	0,35
Постоянные затраты	C	15252
Точка безубыточности	$E=C/D$	43577
Запас финансовой прочности	$F=N-E$	17912
Прибыль	$P=B-C$ или $P=F*D$	6115
Сила воздействия операционного рычага	$I=B/P$	3,5

В нашем случае при росте выручки на 10%, прибыль увеличится на 35%.

2.2. Оплата труда

2.2.1. Стимулирование труда как фактор повышения его результативности: понятие, значение, методы.

Стимулирование - вид управленческой деятельности, направленной на управление трудовым поведением персонала организации для достижения ее целей посредством влияния на условия жизнедеятельности работника. В широком смысле слова стимулирование - совокупность требований и соответствующая им

система поощрений и наказаний.

В основе процесса стимулирования лежит стимул, т.е. побуждение к действию, причиной которого является интерес как форма реализации потребностей.

Стимул - это побудительная сила, которая может выступать как «кнут», так и «пряник». Основой стимулирования является соотношение между действием и вознаграждением за это действие. Стимулы могут быть материальными и моральными.

Внешние стимулы могут усиливать или ослаблять силу мотива, причем чем рутиннее работа, тем в большей степени. И в зависимости от того, какую роль играют имеющиеся у человека мотивы (социально положительную или социально отрицательную), задача воспитания состоит в том, чтобы использовать мотивационный потенциал стимулов в нужном направлении (т. е. применять их или устранять).

Сила мотива зависит от многих факторов, что показал еще Н. Ах. Он выявил зависимость силы мотива от степени осознанности и ясности объекта мотивации, назвав ее законом специальной детерминации воли. На силе мотива сказывается закрепленность навыка, притягательность объекта воздействия. Ожидаемый результат, идеализированный объект усиливают мотив. Под влиянием сильной мотивации событие, которое является нежелательным, кажется менее вероятным, чем оно есть на самом деле. На силу мотива могут влиять похвала или порицание, соревнование с другими, задетое самолюбие, проблемность и загадочность стоящей перед человеком задачи, привлекательность объекта и т. п. Рассмотрим роль главных из этих факторов.

Вопрос о влиянии поощрения и наказания изучается психологами в основном в связи с проблемой обучения, где они рассматриваются как положительное и отрицательное подкрепления. Э. Торндайк (1935) выяснял влияние ободрения на повторение желательной реакции и неодобрения - на торможение нежелательной реакции и пришел к выводу, что первое действует сильнее, нежели второе. Однако дальнейшие исследования этого вопроса за рубежом и у нас в стране выявили противоречивость получаемых результатов: одни авторы утверждали, что похвала является побудителем большей силы, чем порицание, другие же утверждали обратное, третьи доказывали действенность и похвалы и порицания. Сильные

порицания и поощрения приводили к ослаблению волевого усилия.

На основании подобных данных Г. Томсон и С. Канникатт сделали заключение, что как похвала, так и порицание могут быть неразумно использованы учителем начальной школы, если он не будет учитывать психологические особенности учащихся.

Между тем установлено, что порицание часто отрицательно влияет на лиц со слабой нервной системой. Похвала действует на них положительно, а на лиц с сильной нервной системой почти не оказывает стимулирующего действия. Публичная похвала очень хорошо оценивается людьми, в то время как публичное иронизирование вызывает самое отрицательное отношение. Что же касается выговора наедине, то больше половины людей реагируют на него позитивно.

Отрицательная оценка оказывает положительное (стимулирующее) влияние, если она полностью обоснована и дана тактично, с учетом ситуации и состояния человека, его индивидуальных особенностей. Характерно, что самые худшие результаты работы, по данным А. Г. Ковалева, обнаружались не у тех, кого порицали, а у тех, кого никак не оценивали. «Незамечаемые», т. е. никак не оцениваемые, люди начинали работать все хуже и хуже вследствие снижения силы мотива к выполняемой работе, так как считали, что она никому не нужна.

А.Г. Ковалев положительные и отрицательные оценки делит на глобальные, когда оценивается вся личность, и парциальные, частичные, связанные с какой-то конкретной деятельностью (конкретным заданием). Он считает, что глобальная оценка, как положительная, так и отрицательная, вредна. В первом случае она внушает чувство непогрешимости, что снижает самокритичность и мобилизационный потенциал личности (требовательность к себе), а во втором случае подрывает веру человека в себя, что приводит к снижению силы мотива.

При парциальной положительной оценке человек сознает, что еще не все сделано, что успех не дает оснований для самоуспокоения; при отрицательной же парциальной оценке он не теряет уверенности в себе, не снижает мотивационный потенциал, понимает, что неудачу можно преодолеть, так как он имеет для этого достаточно возможностей.

А.Г. Ковалев отмечает, что люди предпочитают прямую оценку

их деятельности, если она положительна. При этом чем значительнее успехи, тем больше человек ощущает потребность в прямой публичной оценке. И наоборот, при неудаче прямая оценка неприятна, а потому человек предпочитает косвенную, когда конкретно его не называют; в этом случае он стремится с большей активностью вести дело.

Естественно, оценка должна быть, как правило, адекватна действительным достижениям человека. Однако в ряде случаев для стимулирования активности старательного, но не очень способного или неуверенного в себе человека следует похвалить его и за небольшие и даже мнимые успехи.

Существенным моментом является регулярность и своевременность оценки результатов деятельности. С этой точки зрения учет успеваемости в вузах только на основании сдачи экзаменов в зимнюю и летнюю сессии нельзя признать удачным, исходя из стимуляции учебной активности студентов. Отсутствие, как в школе, постоянных опросов с отметками расслабляет студентов, не делает необходимыми регулярные самостоятельные занятия по учебникам и конспектам лекций.

В начале XX века роль денежного вознаграждения признавалась ведущей в стимуляции работающего, в связи с чем возникла концепция «экономического человека». Другие мотиваторы, усиливающие трудовую деятельность, либо вообще не признавались, либо их влияние считалось незначительным. Была введена «побудительная» система заработной платы: величина заработка возрастала в соответствии с ростом производительности труда. Однако, если материальное вознаграждение остается на одном и том же уровне, оно снижает со временем свой мотивационный потенциал; чтобы этот стимул сохранял свою эффективность, необходим рост величины вознаграждения. Оно более эффективно в том случае, когда выполняемая работа может измеряться количественно, и менее эффективно там, где результаты работы трудно выразить в точных показателях. Кроме того, имеет значение, как часто человек получает вознаграждение - через короткие или длинные промежутки времени; во втором случае мотивационный потенциал вознаграждения снижается. Очевидно, неслучайно в царской России рабочим заработная плата выдавалась еженедельно.

Вообще отношение к деньгам у людей разное, отсюда и

стимулирующее воздействие вознаграждения различно. П. Вернимонт и С. Фитцпатрик показали, что, наряду с положительным отношением к ним (деньги как мерило удачливости и благополучия, как социально приемлемый атрибут бытия, как консервативная коммерческая ценность), у ряда лиц наблюдается и отрицательное отношение (деньги как моральное зло, как объект презрения). По данным А.Фенэма, отношение к деньгам определяется полом, социальным окружением, экономическим статусом, личностными особенностями. По его же данным, женщины больше, чем мужчины, подвержены фантазиям и навязчивым идеям о деньгах, они больше верят, что заработок должен зависеть от усилий и способностей работника. По данным М. Принс, женщины выражают более сильную фрустрацию по поводу отсутствия денег и больше завидуют тем, кто их имеет. Правда, Р. Линн при обследовании представителей сорока трех стран было выявлено, что и у мужчин имеется тенденция придавать деньгам повышенную ценность (исключение составили лишь две страны).

В то же время людей, демонстрирующих фанатичное стремление зарабатывать деньги, немного (А. Фенэм, 1984; О. С. Дейнека, 1999).

Неслучайно исследования психологов уже в начале 20-х годов XX века показали, что имеются более существенные побудители трудовой деятельности человека, чем заработная плата или, по крайней мере, что зарплата является не единственным средством усиления мотивов трудовой деятельности человека.

В качестве стимуляции может выступать и моральное поощрение, что обстоятельно показано в работе А.А. Русалиновой (1974).

Роль соревнования в повышении силы мотива наиболее отчетливо проявляется в спорте, и неслучайно основные факты, подтверждающие это, получены при изучении психологами именно данной сферы деятельности человека. Однако стимулирование деятельности через соревнование - дело психологически тонкое, не терпящее шаблона, требующее учета многих обстоятельств. Имеют значение и типологические особенности людей. Лица с сильной нервной системой больше стимулируются соревновательной обстановкой, чем лица со слабой нервной системой, особенно если это очень важные соревнования. Таким образом, самолюбивые субъекты в большей степени стимулируются соревновательной ситуацией, больше «заводятся».

Еще В.М. Бехтерев отмечал, что имеется три типа людей: социально возбудимые, социально тормозимые и социально индифферентные. В дальнейшем это было подтверждено многими исследованиями его сотрудников. Многие работают хуже, когда чувствуют на себе чужой взгляд. Большое значение имеет степень сложности и прочности навыков: простые и прочные навыки в присутствии других людей в большинстве случаев выполняются лучше, а еще только осваиваемые и сложные по координации навыки могут выполняться хуже. Имеет значение и степень интеллигентности: чем она выше, тем в большей степени возбуждается человек в присутствии других, тем больше он не хочет «ударить лицом в грязь». Высокотревожные люди скорее обнаруживают отрицательную реакцию на присутствие других (зрителей, болельщиков), чем низкотревожные, а лица с высоким уровнем притязаний на поддержку зрителей чаще всего реагируют положительно.

Все эти факты свидетельствуют о том, что существует «эффект аудитории», который оказывает на мотивы людей как стимулирующее (усиление энергии человека в присутствии других людей называется фацилитацией), так и тормозящее влияние (школьники могут стесняться отвечать на уроках, боясь насмешек товарищей, взрослые могут бояться публичных выступлений в незнакомой аудитории и т. д.).

Значительное влияние на силу и устойчивость мотивов оказывает успешность деятельности человека. Успехи воодушевляют его, а постоянно возникающее удовлетворение от достигнутого результата приводит к удовлетворенности родом занятий, т. е. к стойкому положительному отношению к своей деятельности. Неудачи приводят к возникновению состояния фрустрации, которое может иметь два исхода в плане влияния на силу и устойчивость мотива. В одном случае неудачи, повторяющиеся неоднократно, вызывают у человека желание оставить эту деятельность, так как он полагает, что мало способен к ней. Эта интропунитивная форма фрустрации, направленная на самого себя (самообвинение), может привести к свертыванию целей деятельности, замещению их более простыми, доступными, или только к мысленному их достижению, или вообще к отказу от них.

Однако и регулярно повторяющиеся успехи таят в себе

определенную опасность: к роли успешного (преуспевающего) в каком-либо деле некоторые люди быстро привыкают. У них вырабатывается неумеренно завышенная самооценка, появляются самоуспокоенность, пренебрежение к коллегам или соперникам. Это свидетельствует о появлении у таких субъектов «звездной болезни» и приводит к снижению силы мотива - зачем стараться, если и так все получается.

Социально-психологический климат в коллективе, группе значительно влияет на отношение человека к выполняемой им работе, на силу его мотива. Освобождение от неукоснительного соблюдения формальных требований администрации, возможность определять режим своей деятельности, обсуждение всем коллективом общих вопросов, дружеская атмосфера способствуют удовлетворению потребности человека в уважении со стороны других, потребности считаться значимым членом группы, принадлежать этой группе, ставшей для него референтной. Удовлетворенность социально-психологическим климатом в группе, коллективе значительно влияет и на общую удовлетворенность работой, создает устойчивость мотива к этой работе. Роль этого фактора в усилении мотива отметил в начале XX века выдающийся русский физиолог Н. Е. Введенский. Но особое значение ему стали придавать в 20-30-х годах в связи с пришедшей на смену тейлоризму теории «человеческих отношений» (Э. Мэйо). Даже минимальные проявления внимания и заботы к нуждам трудящихся (например, улучшение освещения в рабочем помещении, моральное поощрение на собрании и т. п.) повышает производительность труда. Но особенно повышается мотивация, когда человек знает, что его труд нужен обществу. Роль общественного внимания проявляется во всех сферах деятельности человека. Неудивительно, что выбор профессии во многих случаях определяется ее престижностью: человеку важно, как к этой профессии относятся в обществе.

Особенно остро вопрос об общественном внимании стоит в публичных сферах деятельности человека: среди артистов, спортсменов, политиков. Отсутствие общественного внимания (не упоминают в прессе, не показывают по телевидению и т. п.) отражается на силе и устойчивости мотива к деятельности, вызывает депрессию с ее отрицательными последствиями.

Однако чрезмерное проявление общественного внимания может

иметь и негативные последствия (может появиться, например, «звездная болезнь» со всеми ее отрицательными сторонами - сомнительными компаниями, вечеринками и т. п.), которые меняют направленность личности, ослабляют устремленность к творческим достижениям. Сила потребности и энергетика мотива определяются привлекательностью объекта, вызывающего потребность. Привлекательность же часто связана с таинственностью объекта или с запретом его использования. Запрет что-то открыть, посмотреть, попробовать приводит часто к обратному результату вследствие возникающего у человека любопытства, появлению значимости запрещаемого. Во многих сказках и легендах отражена идея сладости запретного. Привлекательность другого человека для субъекта обозначают словом аттракция (от лат. attrahere - привлекать, притягивать). На основе ее возникает привязанность как личностная потребность в общении с этим человеком, как особая социальная установка на этого человека, как специфическое эмоциональное отношение к нему (симпатия и даже любовь). Одним из факторов, вызывающих этот феномен, является сходство воспринимающего и воспринимаемого субъектов по структуре установок и оценок. Однако природа этого явления остается до сих пор невыясненной.

Деятельность может привлекать, интересовать человека с разных сторон. Это может быть неизвестность, загадочность конечного результата, это и трудность решаемой задачи, которая «бросает вызов» самолюбию человека. Чем старше школьники, тем больше им нравится решать трудные задачи, требующие значительных интеллектуальных усилий. Очевидно, решая задачу, проблему, человек испытывает удовольствие от напряжения и продуктивности деятельности, и, как следствие, у него повышаются сила и устойчивость мотива ее выполнения.

2.2.2. Сущность заработной платы

Заработная плата – это основная часть средств, направляемых на потребление, представляющая собой долю дохода (чистую продукцию), зависящую от конечных результатов работы коллектива и распределяющуюся между работниками в соответствии с количеством и качеством затраченного труда, реальным трудовым вкладом каждого и размером вложенного капитала.

Статьей 42 Конституции Республики Беларусь лицам, работающим по найму, гарантируется справедливая доля вознаграждения в экономических результатах труда в соответствии с его количеством, качеством и общественным значением, не ниже уровня, обеспечивающего им и их семьям свободное и достойное существование, и выплачивается работникам в виде заработной платы.

Сущность заработной платы состоит в том, что она представляет собой выраженную в деньгах долю работников в той части национального дохода, которая направляется на цели личного потребления и распределения по количеству и качеству труда, затраченного каждым работником в общественном производстве.

В экономической теории существует две основных концепции определения природы заработной платы:

а) заработная плата есть цена труда. Ее величина и динамика формируются под воздействием рыночных факторов и в первую очередь спроса и предложения;

б) заработная плата – это денежное выражение стоимости товара «рабочая сила» или «превращенная форма стоимости товара рабочая сила». Ее величина определяется условиями производства и рыночными факторами - спросом и предложением, под влиянием которых происходит отклонение заработной платы от стоимости рабочей силы.

На рынках рабочей силы продавцами выступают работники определенной квалификации, специальности, а покупателями – предприятия, фирмы. Ценой рабочей силы является базовая гарантированная заработная плата в виде окладов, тарифов, форм сдельной и повременной оплаты. Спрос и предложение на рабочую силу дифференцируется по ее профессиональной подготовке с учетом спроса со стороны ее специфических потребителей и предложения со стороны ее обладателей, то есть формируется система рынков по отдельным ее видам.

Купля-продажа рабочей силы происходит по трудовым контрактам (договорам), которые являются главными документами, регулирующими трудовые отношения между работодателем и наемным работником.

Важнейшим условием организации общественного производства, стимулирования высокоэффективной трудовой деятельности

является установление меры труда и меры его оплаты. Мера оплаты труда является собой вознаграждение или заработную плату, получаемые работниками за предоставление своей рабочей силы. Практически заработная плата, или доход конкретного работника может принимать форму различных денежных выплат: месячных окладов, часовых тарифных ставок, премий, вознаграждений, гонораров, компенсаций и т.д.

Зарботная плата представляет собой часть стоимости созданного трудом продукта или дохода от его продажи, выдаваемая работнику предприятием, в котором он работает.

Таким образом, выплата заработной платы может производиться в трёх формах: денежной, натуральной и смешанной (деньгах и натуре).

В денежной форме заработная плата выплачивается в денежных единицах Республики Беларусь.

При натуральной или смешанной формах оплаты труда деньги выплачиваются в денежных единицах Республики Беларусь, а натуральная оплата должна быть подходящей для личного потребления и выгодной для работника и его семьи. Замена денежной оплаты полностью или частично натуральной оплатой допускается только с согласия работника.

Выплата заработной платы в виде алкогольных напитков, наркотических средств, табачных изделий и других товаров, перечень которых утверждается правительством Республики Беларусь, не разрешается. Не может также производиться выплата заработной платы в форме долговых обязательств, расписок, продовольственных или промтоварных карточек и иных заменителей денежных средств.

Выплата заработной платы работникам производится, как правило, по месту выполнения ими работы. Если работник в день выплаты заработной платы выполняет поручение нанимателя вне места постоянной работы (при отправлении в служебную командировку, при производстве работ на территории организаций-заказчиков), то по просьбе работника наниматель обязан за свой счёт выслать ему причитающуюся заработную плату.

На предприятиях при учете и планировании заработной платы работников ее подразделяют на основную и дополнительную.

Основная заработная плата включает расходы на оплату труда

работников, непосредственно связанных с изготовлением продукции, выполнением работ и услуг.

В ее состав включаются:

- заработная плата за выполненную работу и отработанное время;
- поощрительные выплаты;
- выплаты компенсирующего характера, связанные с режимом работы и условиями труда.

Дополнительная заработная плата учитывает выплаты, предусмотренные законодательством о труде и положениями об оплате труда, принятыми на предприятии за не отработанное на производстве (неявочное) время;

Дополнительная заработная плата часто определяется по нормативу (проценту) к основной заработной плате, включая премии по премиальным системам, дифференцированию по составу работающих, их численности и другим факторам. Практически дополнительная заработная плата на предприятиях составляет 8-12 процентов от основной заработной платы.

Выплата работнику средств, относящихся к заработной плате (совокупность) вознаграждений, определяется правительством Республики Беларусь и в настоящее время включает следующие виды:

1. Заработная плата за выполненную работу и отработанное время:

- заработная плата, начисленная работникам по тарифным ставкам и окладам за отработанное время;
- заработная плата, начисленная за выполненную работу по сдельным расценкам или в процентах от выручки от реализации продукции (работ, услуг);
- процентное или комиссионное вознаграждение независимо от того, выплачивается ли оно дополнительно к тарифной ставке (окладу) или является основной оплатой;
- суммы индексации заработной платы в связи с повышением цен на товары и услуги;
- стоимость продукции, выдаваемой в порядке натуральной оплаты;
- заработная плата квалифицированных рабочих, руководителей и специалистов организаций, освобождённых и не освобождённых от

основной работы и привлечённых нанимателем для подготовки, переподготовки и повышения квалификации работников, для руководства производственной практикой студентов;

– заработная плата в окончательном расчёте по завершении года (или иного периода), обусловленная системами оплаты труда в сельскохозяйственных организациях;

– выплата разницы в окладах работникам, трудоустроенным из других организаций с сохранением в течение определённого срока размера должностного оклада;

– оплата труда при временном замеществе;

– доплаты до среднего заработка при временном переводе работника на более лёгкую нижеоплачиваемую работу в связи с трудовым увечьем;

– доплаты за совмещение профессий (должностей), расширение зоны обслуживания, увеличение объёма выполненных работ, выполнение обязанностей временно отсутствующего работника, за руководство бригадой;

– доплаты учителям за классное руководство, проверку тетрадей, доплаты профессорско-преподавательскому составу за руководство структурными подразделениями вместо введения штатной должности в высших учебных заведениях;

– ежемесячные доплаты низкооплачиваемым работникам;

– гонорар работникам, состоящим в списочном составе работников редакций газет, журналов и иных средств массовой информации, других организаций, оплата труда в которых осуществляется по ставкам (расценкам) авторского (постановочного) вознаграждения;

– заработная плата работников, состоящих в списочном составе организаций, за выполнение кроме основной работы работы по совместительству (внутреннее совместительство);

– оплата работы в сверхурочное время, в государственные праздники, праздничные и выходные дни.

2. Поощрительные выплаты:

– надбавки (доплаты) к тарифным ставкам и (или) окладам за профессиональное мастерство, классность, почётное звание, учёную степень, высокие достижения в труде или за сложность и напряжённость работы, знание и применение иностранных языков;

- надбавки к заработной плате за продолжительность непрерывной работы (вознаграждение за выслугу лет, стаж работы);
- премии и вознаграждения, предусмотренные системами оплаты труда, носящие регулярный или периодический характер (выплачиваемые ежемесячно, ежеквартально и по итогам года), независимо от источников выплаты;
- другие поощрения за выполненную работу.

3. Выплаты компенсирующего характера, связанные с режимом работы и условиями труда:

- доплаты за работу в особых (неблагоприятных) условиях труда;
- доплаты к тарифным ставкам (окладам) за работу в зонах радиоактивного загрязнения;
- надбавки за работу в местностях с тяжёлыми климатическими условиями;
- доплаты за работу в ночное время, за работу в вечернюю и ночную смены при многосменном режиме, доплаты при разделении рабочего дня на части;
- доплаты работникам, постоянно занятым на подземных работах, за нормативное время их передвижения в шахте от ствола к месту работы и обратно;
- оплата работникам за дни отдыха, предоставляемые в связи с работой сверх нормальной продолжительности рабочего времени при суммированном учёте рабочего времени, при вахтовом методе организации работ и в других случаях, установленных законодательством;
- другие выплаты, связанные с режимом работы и условиями труда.

4. Оплата за непроработанное время:

- оплата трудового (основного и дополнительного) и социального отпусков, предоставленных в соответствии с законодательством (кроме денежной компенсации за неиспользованный отпуск);
- оплата дополнительно предоставленных по коллективному договору (сверх предусмотренных законодательством) отпусков работникам;
- оплата свободного от работы дня в неделю матери,

воспитывающей троих и более детей в возрасте до 16 лет, одинокой матери, воспитывающей двоих и более детей такого же возраста, матери, воспитывающей ребёнка-инвалида в возрасте до 18 лет;

– оплата льготных часов подростков, оплата специальных перерывов в работе в случаях, предусмотренных законодательством;

– оплата рабочего времени работников, привлекаемых в соответствии с законодательством к выполнению государственных или общественных обязанностей;

– заработная плата, сохраняемая по месту основной работы за работниками, привлекаемыми на сельскохозяйственные и другие работы (в случае выплаты в размере 100 % среднего заработка);

– заработная плата за период обучения работников, направленных на подготовку, переподготовку, обучение вторым (смежным) профессиям и повышения квалификации;

– оплата учебных отпусков, предоставляемых работникам, обучающимся в учебных заведениях (в случае выплаты в размере 100 % среднего заработка);

– заработная плата, сохраняемая по основному месту работы за время обследования или осмотра в медицинском учреждении за работникам, обязанными его проходить;

– оплата отпусков по инициативе нанимателя (в случае сохранения среднего заработка в размере 100 %);

– оплата за время вынужденного прогула;

– выплата пособий по временной нетрудоспособности (при выплате их в размере 100 % среднего заработка);

– оплата перерывов для кормления ребёнка в возрасте до полутора лет;

– выплата межразрядной разницы работникам, выполняющим работы, тарифицируемые ниже присвоенных им разрядов;

– другие виды выплат.

5. К видам выплат, которые не учитываются в зарплате, относятся:

1) индексация (пеня) заработной платы за несвоевременную выплату;

2) оплата труда за продукцию (работы, услуги), признанную браком не по вине работника;

3) заработная плата работников, состоящих в списочном составе предприятия, за выполнение работы по договорам гражданско-правового характера (включая договор подряда);

4) заработная плата, сохраняемая по месту основной работы за работниками, привлекаемыми на сельхозхозяйственные и другие работы (при оплате в размере менее 100 % среднего заработка);

5) суммы, выплачиваемые нанимателем за время отпуска перед началом работы выпускникам профессионально-технических училищ;

6) оплата учебных отпусков, предоставляемых работникам, обучающимся в учебных заведениях (при оплате в размере менее 100 % среднего заработка);

7) оплата отпусков по инициативе нанимателя (при оплате в размере менее 100 % среднего заработка);

8) оплата простоев не по вине работника;

9) регулярная денежная помощь (компенсация), выплачиваемая работникам на питание, проезд;

10) единовременная материальная помощь (денежная компенсация), выплачиваемая работникам;

11) вознаграждение к юбилейным датам, праздникам, торжественным событиям, включая подарки и материальную помощь;

12) единовременная выплата на оздоровление при предоставлении трудового отпуска;

13) стоимость бесплатно выдаваемых работникам в качестве поощрения акций или льгот по приобретению акций, суммы прибыли, направленные на открытие лицевого счета для своих работников;

14) денежная компенсация за неиспользованный трудовой отпуск;

15) выходное пособие, выплачиваемое в случаях прекращения трудового договора (контракта) в соответствии с законодательством;

16) авторское вознаграждение за открытия, изобретения и рационализаторские предложения;

17) командировочные расходы, включая суточные, за время служебных командировок;

18) надбавки к пенсиям, единовременные пособия (помощь) работникам, уходящим на пенсию (в отставку);

19) пособия, выплачиваемые женщинам, находящимся в отпуске по уходу за ребёнком до достижения им определённого законодательством или коллективным договором возраста;

20) расходы при приёме, переводе работника на работу в другую местность, включая единовременные пособия, суточные;

21) материальная помощь, оказываемая родителям при рождении ребёнка, а также находящимся в отпуске по уходу за ребёнком;

22) авторский гонорар, начисленный за создание, издание, воспроизведение оригинального и переводного литературного произведения, произведения изобразительного искусства;

23) выплаты, производимые по месту основной работы в размерах, предусмотренных законодательством, взамен суточных и квартирных работникам, командированным на уборку урожая и заготовку кормов;

24) стоимость выданной спецодежды, спецобуви и других средств индивидуальной защиты, мыла и других моющих и обезвреживающих средств, молока и лечебно-профилактического питания или возмещения затрат работникам за приобретённые ими спецодежду, спецобувь и другие средства индивидуальной защиты в случае невыдачи их нанимателем;

25) стоимость бесплатно выдаваемой работникам форменной одежды, обмундирования или сумма льгот в связи с их продажей по сниженным ценам;

26) денежная помощь, выплачиваемая предприятием молодым специалистам, окончившим высшее или среднее специальное учебное заведение, за время отпуска перед началом работы;

27) другие выплаты.

Величина заработной платы конкретного работника определяет не только количество денег, которым располагает работник, но и то, что он может на эти деньги купить. Принято различать номинальную и реальную заработную плату. В условиях инфляции заработная плата рассматривается как номинальная и как реальная.

Номинальная заработная плата - это вся начисленная сумма денежных средств, получаемых работником за результаты своего труда. Она характеризует уровень оплаты труда в принятых денежных единицах. Номинальная заработная плата не учитывает изменения потребительских цен.

Реальная заработная плата - это количество, совокупность

материальных благ и услуг, которые может приобрести работник на получаемую номинальную заработную плату при данном уровне цен на товары и услуги. Размер реальной заработной платы отражает фактическую покупательскую способность.

Соотношение между номинальной и реальной заработной платой определяется уровнем инфляции. Так, повышение номинальной зарплаты на 15 % при росте цен на 20 % приводит к снижению реальной заработной платы.

Структура оплаты труда дает представление о том, какие составляющие элементы входят в оплату труда.

Основная заработная плата - оплата труда по тарифным ставкам (повременная форма), по сдельным расценкам (сдельная форма), по окладам (штатно-окладная система).

В странах с развитой рыночной экономикой доля основного заработка в оплате труда составляет примерно 80 %.

Дополнительная заработная плата включает различные виды доплат и надбавок:

- доплаты за работу в неблагоприятных условиях, за работу в ночное время, на подземных работах, за работу в выходные и праздничные дни и т. д.;

- оплата за неотработанное время: выполнение гособязанностей и др.;

- надбавки за профессиональное мастерство, за классность, за знание и применение иностранных языков, за ученую степень, за непрерывный стаж работы;

- премии за текущие результаты - по системам премирования за выполнение и перевыполнение производственных заданий, за экономию материальных и энергетических ресурсов, за высокое качество продукции;

- вознаграждения за конечные результаты - по итогам работы за год, за изобретательство и рационализацию, материальная помощь.

2.2.3. Правовые основы регулирования, функции и принципы формирования заработной платы

Регулирование оплаты труда наемных работников в Республике Беларусь осуществляется на основании Конституции Республики Беларусь, законов Республики Беларусь, декретов и указов

Президента Республики Беларусь, постановлений правительства Республики Беларусь, постановлений Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь, постановлений и приказов отраслевых министерств, а также коллективных соглашений, договоров и трудовых договоров.

Соглашение – нормативный правовой акт, содержащий обязательства сторон по регулированию отношений в социально-трудовой сфере на уровне определенной профессии, отрасли, территории и заключается на республиканском (генеральное соглашение), отраслевом (тарифное соглашение) и местном (местное соглашение) уровне.

Сторонами соглашения могут быть:

– на республиканском уровне – республиканские объединения профсоюзов и нанимателей, а также правительство Республики Беларусь;

– на отраслевом уровне – соответствующие профсоюзы (их объединения) и объединения нанимателей, а также соответствующие органы государственного управления;

– на местном уровне – соответствующие профсоюзы (их объединения) и наниматели (их объединения), а также местные исполнительные и распорядительные органы.

Коллективный договор – локальный нормативный акт, регулирующий трудовые и социально-экономические отношения между нанимателем и его работниками и может заключаться в организациях любых организационно-правовых форм.

При заключении коллективных соглашений и договоров условия, ухудшающие положение работников по сравнению с законодательством, являются недействительными.

В случае противоречия норм законодательства о труде равной юридической силы применяется норма, содержащая более льготные условия для работника.

Заработная плата выполняет следующие функции:

– служит главным стимулом развития производства;

– является основным источником повышения благосостояния работников;

– обеспечивает работникам и членам их семей необходимые жизненные блага для воспроизводства рабочей силы и всестороннего

гармоничного развития личности;

- является средством формирования платежеспособного спроса населения и средством поддержания материального благосостояния;
- выполняет другие специфические экономические и социальные функции развития общества и государства.

При формировании заработной платы применяются следующие принципы:

- распределение по количеству и качеству труда;
- материальная заинтересованность в высоких конечных результатах труда;
- сочетание индивидуальных интересов с коллективными на основе развития коллективных форм организации труда;
- постоянное повышение реальной заработной платы рабочих и служащих;
- опережающие темпы роста производительности труда по сравнению с увеличением его оплаты;
- сочетание централизованного регулирования заработной платы с самостоятельностью предприятий;
- неограниченность заработной платы;
- усиление социальной защищенности работников.

2.2.4. Государственные гарантии по оплате труда работников

Государственными гарантиями в области оплаты труда являются предусмотренные законодательством обязательные размеры денежных и (или) натуральных выплат работнику нанимателем как за выполненную для него работу, так и за условия, отличающихся от нормативных, а также размеры гарантийных и компенсационных выплат.

К государственным гарантиям в равной степени относятся и установленные ограничения размеров удержаний из заработной платы, своевременность выплат работникам заработной платы, ответственность нанимателей за нарушения условий коллективного договора, соглашения по оплате труда.

Государственными гарантиями в области оплаты труда, условия и порядок выплат которой регулируются Трудовым кодексом

Республики Беларусь, являются:

а) величина минимальной заработной платы. Минимальная заработная плата (месячная и часовая) – государственный минимальный социальный стандарт в области оплаты труда, который наниматель обязан применять в качестве нижней границы оплаты труда работников за работу в нормальных условиях в течение нормальной продолжительности рабочего времени при выполнении обязанностей работника, вытекающих из законодательства, локальных нормативных правовых актов и трудового договора.

В состав минимальной заработной платы не входят доплаты, надбавки, премии и другие компенсационные и поощрительные выплаты.

Размер месячной минимальной заработной платы устанавливается Советом Министров Республики Беларусь. Такс 1 января 2015 г. месячная минимальная заработная плата установлена в размере 2 100 100 рублей.

Коллективным договором (соглашением) может быть установлен иной размер месячной минимальной заработной платы, но не ниже размера месячной минимальной заработной платы, установленного в соответствии с Законом.

Месячная минимальная заработная плата в течение года подлежит индексации в порядке, предусмотренном для индексации доходов, полученных из бюджетных источников, в соответствии с законодательством об индексации доходов населения с учетом инфляции.

Размер часовой минимальной заработной платы будет определяться нанимателем путем деления размера месячной минимальной заработной платы на соотношение расчетной нормы рабочего времени календарного года, установленной для соответствующих категорий работников нанимателем в соответствии с законодательством о труде, и количества месяцев календарного года, а также изменяться нанимателем при изменении размера месячной минимальной заработной платы, в том числе в связи с индексацией месячной минимальной заработной платы.

Работнику, у которого размер начисленной заработной платы оказался ниже размера минимальной заработной платы (месячной и часовой), установленного и применяемого в соответствии с Законом, наниматель обязан произвести доплату до размера минимальной

заработной платы (месячной и часовой). При определении доплаты до размера минимальной заработной платы (месячной и часовой) в размере начисленной заработной платы работника не учитываются выплаты компенсирующего характера и выплаты, не связанные с выполнением работником обязанностей, вытекающих из законодательства, локальных нормативных правовых актов и трудового договора.

б) величина размера тарифной ставки первого разряда Единой тарифной сетки работников Республики Беларусь. Тарифная ставка первого разряда устанавливается правительством Республики Беларусь с участием профсоюзов.

в) республиканские тарифы оплаты труда. Республиканскими тарифами оплаты труда являются часовые и (или) месячные тарифные ставки и должностные оклады, определяющие уровень оплаты труда для конкретных профессионально-квалификационных групп работников организаций, финансируемых из бюджета и пользующихся государственными дотациями.

Иные наниматели обязаны использовать республиканские тарифы для дифференциации оплаты труда работников как минимальные гарантии размеров оплаты труда.

Республиканские тарифы оплаты труда определяются по тарифным коэффициентам Единой тарифной сетки работников Республики Беларусь и устанавливаемой правительством Республики Беларусь тарифной ставке первого разряда.

г) размеры увеличения оплаты труда за работу в условиях, отличающихся от нормативных. К оплате труда в условиях, отличающихся от нормативных, относятся:

– при работах в особых условиях, а именно: на тяжёлых работах, на работах с вредными условиями труда и на работах на территориях радиоактивного загрязнения устанавливается повышенная оплата труда в порядке, определяемом правительством Республики Беларусь или уполномоченным им органом, а также коллективным договором, соглашениями;

– оплата за работу в сверхурочное время, в государственные праздники, праздничные и выходные дни;

– оплата труда при невыполнении норм выработки, браке и простое не по вине работника, а также при освоении новых

производств (продукции);

– доплаты за работу в ночное время;

д) меры по поддержанию уровня реального содержания заработной платы, индексации заработной платы. Индексация заработной платы производится, если индекс потребительских цен, исчисленный нарастающим итогом с момента предыдущей индексации, превышает пятипроцентный порог.

Индекс потребительских цен исчисляется в порядке, установленном правительством Республики Беларусь, и ежемесячно (не позднее 20 числа следующего месяца) публикуется в республиканских средствах массовой информации, в том числе нарастающим итогом с начала года и момента предыдущей индексации.

Индексация заработной платы осуществляется на величину индекса потребительских цен с корректировкой для различных частей дохода по шкале нормативов, устанавливаемой правительством Республики Беларусь.

Индексация заработной платы, выплачиваемой работникам организаций, финансируемых из бюджета и пользующихся государственными дотациями, производится за счёт средств соответствующего бюджета, а работникам иных организаций – за счёт средств, предназначенных на оплату труда и предусмотренных коллективными договорами, соглашениями.

Индексация заработной платы может осуществляться в виде единовременного пересмотра размеров оплаты труда (ставок, окладов).

В случае задержки заработной платы её выплаты индексируются в соответствии с индексом потребительских цен, публикуемых Министерством статистики и анализа Республики Беларусь.

При этом организации, независимо от форм собственности и хозяйствования, в случае задержки выплаты заработной платы на один календарный месяц и более по сравнению со сроком, установленным законодательством или локальным нормативным актом, производят индексацию заработной платы в полном размере.

Индексация несвоевременно выплачиваемых сумм заработной платы осуществляется за каждый месяц в отдельности путём их увеличения на коэффициент, рассчитанный путём деления последнего индекса потребительских цен, опубликованного

Министерством статистики и анализа Республики Беларусь, на момент фактической их выплаты, на индекс цен месяца, за который они выплачиваются.

Наниматели вправе на основании коллективных договоров (соглашений) вместо индексации заработной платы осуществлять корректировку тарифной ставки первого разряда на индекс роста потребительских цен, если он, исчисленный нарастающим итогом с момента предыдущего повышения тарифной ставки первого разряда, превысит пятипроцентный порог.

Индексация заработной платы осуществляется за счёт источников, из которых она выплачивается;

е) ограничения размеров удержаний из заработной платы, в том числе размеров налогообложения доходов. Удержания из заработной платы могут производиться только в случаях, предусмотренных законодательством.

Удержание из заработной платы работников для погашения их задолженности нанимателю может производиться по распоряжению нанимателя:

- для возвращения аванса, выданного в счёт заработной платы; для возврата сумм, излишне выплаченных в результате счётных ошибок; для погашения неизрасходованного и своевременно не возвращённого аванса, выданного на служебную командировку или перевод в другую местность; на хозяйственные нужды, если работник не оспаривает основания удержания;

- при увольнении работника до окончания того года, в счёт которого он уже получил трудовой отпуск, за неотработанные дни отпуска. Удержания за эти дни не производятся, если работник увольняется в порядке перевода с его согласия к другому нанимателю или переходит на вакантную должность, либо отказывается от перевода на работу в другую местность вместе с нанимателем; от продолжения работы в связи с существенными изменениями условий труда, от продолжения работы в связи со сменой собственника имущества (слиянием, присоединением, разделением, выделением, преобразованием) организации. Так же удержание не производится в случаях ликвидации организации, прекращения деятельности индивидуального предпринимателя, сокращения численности или штата работников, несоответствия работника занимаемой должности или выполняемой работе

вследствие состояния здоровья, препятствующего продолжению данной работы, призыва работника на военную службу, направлением на учёбу, выходом на пенсию;

- при возмещении ущерба, причинённого по вине работника нанимателю в размере, не превышающем его среднемесячного заработка. При каждой выплате заработной платы общий размер всех удержаний не может превышать 20 %, а в случаях предусмотренных законодательством, – 50 % заработной платы, причитающейся к выплате работнику.

ж) государственного контроля и надзора за своевременностью выплат заработной платы и реализации государственных гарантий в части её размеров;

з) ответственность нанимателей за нарушение условий коллективного договора, соглашения по оплате труда. Юридические и физические лица виновные в нарушении условий по оплате труда, в соответствии с законодательством несут дисциплинарную, административную, уголовную и другую ответственность.

2.2.5. Формы, системы и размеры оплаты труда

Формы, системы и размеры оплаты труда работников, в том числе и дополнительные выплаты стимулирующего и компенсирующего характера, устанавливаются нанимателем на основании коллективного договора, соглашения и трудового договора.

Формы и системы оплаты труда работников организаций и предприятий, финансируемых из бюджета или пользующихся государственными дотациями, устанавливаются нанимателем, а размеры оплаты труда – правительством Республики Беларусь или уполномоченным им органом.

Дифференциация размера оплаты труда осуществляется в зависимости от сложности и напряжённости труда, его условий, уровня квалификации работников.

Заработная плата работников максимальными размерами не ограничивается.

Формы оплаты труда представляют собой способы установления зависимости размера заработной платы работника от затраченного им общественно необходимого труда с помощью соответствующих показаний, отражающих результаты труда и физически затраченное

время.

Основными измерителями затрат труда являются рабочее время, т. е. время, в течение которого работник в соответствии с трудовым, коллективным договорами, правилами внутреннего трудового распорядка обязан находиться на рабочем месте и выполнять свои трудовые обязанности, и количество произведённой продукции, услуг.

Такому делению измерителей затрат труда соответствуют две формы заработной платы: сдельная и повременная.

С точки зрения экономической сущности между сдельной и повременной формами оплаты труда нет принципиальных различий – обе базируются на определенной рынком труда цене рабочей силы и установленной продолжительности рабочего времени.

В обеих из них учитываются результаты труда и необходимое для него рабочее время.

Различие между ними в том, что при повременной оплате результат выступает в скрытой форме, например, в форме должностных инструкций и положений, а рабочее время – в открытой.

При сдельной же оплате труда, результат выступает непосредственно, а рабочее время, требуемое для его достижения опосредованно.

При сдельной оплате труда заработная плата работнику или группе работников (звену, бригаде и т. д.) начисляется в соответствии с количеством выполненной работы (произведённой продукции, оказанных услуг и т. п.) по установленным нормам выработки и сдельным расценкам. Сдельная оплата труда применяется для тех видов работ, при которых возможен учёт изготовленной продукции, её нормирование, и находится в прямой зависимости от результатов труда. По способу начисления заработной платы сдельная оплата труда подразделяется на индивидуальную и коллективную.

При индивидуальной заработной плате размер заработка работника зависит от количества произведённой им продукции, оказанных услуг, умноженных на установленные сдельные расценки за единицу продукции, услуг:

$$ЗП_{сд} = W \cdot C,$$

где W – объём произведённой продукции (штуки, килограммы, метры, тонны, километры и т. п.),

C – сдельная расценка за единицу продукции в рублях.

При коллективной оплате коллективный сдельный заработок определяется на основании общих результатов труда звена, бригады, участка с учётом произведённой продукции, оказанных услуг и сдельных расценок и распределяется между работниками коллектива в соответствии с квалификацией работников и фактически отработанным временем.

Также может применяться и коэффициент трудового участия в зависимости от индивидуальной производительности и качества выполнения работы.

При повременной оплате труда заработная плата начисляется по тарифным ставкам или должностным окладам, установленным в соответствии с квалификацией работника, за фактически отработанное время. Она применяется в случаях, когда невозможно установить нормы выработки и точный учёт объёмов выполненных работ, а также когда количественные и качественные показатели труда значительно зависят от других работников или работы коллективов:

$$ЗП_{\text{п}} = \frac{O \cdot t_{\text{ф}}}{t_{\text{пл}}},$$

где O – установленный оклад,

$t_{\text{ф}}$ и $t_{\text{пл}}$ -соответственно фактическое и плановое время работы в отчётный период (час, день и т.п.).

Эффективность её применения должна обуславливаться наиболее правильным использованием норм обслуживания и нормативов численности, а также числом рабочих в соответствии с квалификацией и учётом отработанного времени.

Согласно нормам статьи 61 ТК оплата труда работников организаций производится на основе часовых и (или) месячных тарифных ставок (окладов), определяемых в коллективном договоре, соглашении или нанимателем, а в бюджетных организациях и иных организациях, получающих субсидии, работники которых приравнены по оплате труда к работникам бюджетных организаций, - Правительством Республики Беларусь или уполномоченным им органом.

Это означает, что наниматель самостоятельно устанавливает размеры и порядок расчета часовых тарифных ставок, которые должны быть определены в коллективном договоре, соглашении, а при их отсутствии - ином локальном нормативном правовом акте организации (например, приказе).

Учитывая, что порядок определения часовой тарифной ставки для оплаты труда работников коммерческих организаций находится в компетенции нанимателя, то для ее расчета наниматель может применить, как среднемесячную норму рабочего времени, рассчитанную в порядке, определенном постановлением № 133, так и самостоятельно, в порядке, предусмотренном в локальном нормативном правовом акте, с учетом устанавливаемой ежегодно расчетной нормы рабочего времени исходя из режима работы организации, который, как правило, не меняется в течение календарного года (учетного периода), в том числе установить среднемесячную норму рабочего времени как постоянную величину, которая может быть определена на основе расчетной нормы рабочего времени за ряд календарных лет (например, за 5 или 10 лет). Формы и системы оплаты труда и их особенности представлены в таблице 2.2.

Таблица 2.2. – Формы и системы оплаты труда и их особенности

Системы оплаты труда	Основные черты и особенности оплаты труда	Применение
ПОВРЕМЕННАЯ ФОРМА ОПЛАТЫ ТРУДА		
Простая повременная	Заработная плата работнику определяется по месячному окладу или тарифной ставке присвоенного разряда за фактически отработанное время	Для оплаты труда руководителей, специалистов и служащих. Для оплаты труда рабочих на производственных

Повременно-премиальная	К заработной плате, начисленной в соответствии с тарифной ставкой, окладом и фактически отработанным временем, добавляется премия за достижения установленных качественных и количественных показателей выполненной работы	участках, где индивидуальная выработка не зависит от рабочего и определяется самим технологическим процессом; невозможно или экономически нецелесообразно устанавливать контрактные нормы выработки; выгоднее стимулировать качество выпускаемой продукции, а не рост выработки
СДЕЛЬНАЯ ФОРМА ОПЛАТЫ ТРУДА		
Прямая сдельная	Заработная плата работнику определяется объемом выполненной продукции (выполненной работы) по установленной расценке	На предприятиях, цехах, участках и видах работ, где целью производства является увеличение выпуска продукции и на которых можно обеспечить учёт количественных показателей выработки продукции или
Сдельно-премиальная	Заработная плата состоит из оплаты по прямым сдельным расценкам и премии за выполнение и перевыполнение количественных и качественных показателей продукции	

Сдельно-прогрессивная	Изготовленная в пределах установленной нормы продукция оплачивается по прямым сдельным расценкам, а сверх нормы – по повышенным (прогрессивным) расценкам. Степень увеличения сдельных расценок может определяться по специальной шкале в зависимости от уровня перевыполнения установленной нормы	услуг, правильно отражающих затраты труда работника, возможность увеличения выработки или объёма работ против установленной нормы в существующих технических и организационных условиях производства за счёт интенсификации труда работников при соблюдении технологии выполняемых работ и требований норм охраны труда и пожарной безопасности
Косвенно-сдельная	Заработная плата одного работника (вспомогательного) ставится в прямую зависимость от результатов труда другого (основного) работника	Для работников, обслуживающих основное оборудование и технику (ремонтников, электриков и т. п.)
Аккордная	Размер заработной платы определяется за	При заключении договора с

	<p>выполнение всего заранее заданного объёма работ (аккордного задания) в установленные сроки. При этом возможно премирование за сокращение сроков выполнения работ при качественном их выполнении</p>	<p>определённым работником или коллективом работников на выполнение определённого комплекса работ</p>
--	--	---

По способу начисления заработной платы она подразделяется на помесечную и почасовую.

При помесечной оплате заработок работников определяется исходя из твердых месячных ставок (окладов), установленных работнику, числа рабочих дней в данном месяце и количестве фактически отработанных работником дней.

$$ЗП_{\text{ч}} = Ч \times t_{\text{ф}},$$

где Ч – часовая тарифная ставка (руб.),

$t_{\text{ф}}$ - фактическое время работы (час).

При почасовой оплате расчёт заработной платы производится исходя из часовой тарифной ставки работника и количества фактически отработанных им часов за расчётный период.

Повременная и сдельная формы оплаты труда подразделяются на системы.

Системы оплаты труда – это способ исчисления размера заработной платы, которая подлежит выплате работнику за результаты затраченного им общественно необходимого труда. Назначение системы – обеспечение правильных соотношений между мерой труда и мерой его оплаты.

Расчет зарплаты при повременной форме оплаты труда (ФОТ)

Простая повременная система оплаты труда (СОТ) предполагает расчет общего заработка по выражению:

$$З_{\text{общ}} = ЧТС_{\text{п}} * t_{\text{раб}},$$

где ЧТС_п – часовая тарифная ставка работника п-го квалификационного разряда, руб./час.;

$t_{\text{раб}}$ – фактически отработанное время, час.

Часовая тарифная ставка работника n-го квалификационного разряда определяется:

$$\text{ЧТС}_n = \text{ЧТС}_1 * \text{К}_n,$$

где ЧТС_1 – часовая тарифная ставка работника первого квалификационного разряда, руб./час.;

К_n – тарифный коэффициент, соответствующий n-му квалификационному разряду единой тарифной сетки (ЕТС).

Возможен расчет не часовой, а дневной, недельной и месячной (оклада) тарифной ставки, исходя из соответствующего фонда рабочего времени.

Повременно-премиальная система оплаты труда (СОТ) предусматривает кроме основного заработка, рассчитанного по вышеприведенному выражению, выплату премии в случае выполнения установленных требований (выполнение норм, отсутствие нарушений трудовой дисциплины и т.п.)

Расчет зарплаты при сдельной форме оплаты труда (ФОТ)

В самом общем случае заработная плата при сдельной форме оплаты труда определяется путем умножения сдельной расценки на объем произведенной продукции (выполненных работ, оказанных услуг). Сдельная расценка – это размер оплаты труда за каждую единицу произведенной продукции (выполненных работ, оказанных услуг).

Прямая (простая) сдельная система оплаты труда (СОТ) предполагает расчет общей заработной платы основных рабочих по выражению:

$$Z_{\text{общ}} = P_{\text{нс}} * Q,$$

где Q – объем произведенной продукции в натуральном выражении, шт. (метры, литры, тонны и т.п.);

$P_{\text{нс}}$ – индивидуальная прямая сдельная расценка – размер оплаты труда основного рабочего за выпуск им каждой единицы продукции.

Индивидуальная прямая сдельная расценка определяется по формуле:

$$P_{\text{нс}} = \text{ЧТС}_n * t_n,$$

где ЧТС_n – часовая тарифная ставка, зависящая от квалификационного разряда n (тарифного коэффициента) основного рабочего, руб./час.;

t_n – норма времени (регламентированные, плановые затраты времени) на изготовление единицы продукции, час./шт.

Норма времени (нормативная трудоемкость) изготовления единицы продукции определяется по выражению:

$$t_n = t_{пл} / Q_{пл}$$

где $t_{пл}$ – регламентированные (плановые, нормированные) затраты времени на изготовление заданного объема продукции при среднестатистической интенсивности труда основного рабочего, час.;

$Q_{пл}$ – плановый объем произведенной продукции в натуральном выражении, шт. (метры, литры, тонны и т.п.).

Косвенно сдельная система оплаты труда (СОТ) предполагает расчет общей заработной платы вспомогательного рабочего, обслуживающего основных рабочих, по выражению:

$$З_{общ} = P_{к-с} Q,$$

где Q – объем продукции в натуральном выражении, фактически произведенной основными рабочими, которых обслуживает вспомогательный рабочий, шт. (метры, литры, тонны и т.п.);

$P_{к-с}$ – косвенно-сдельная расценка – размер оплаты труда вспомогательного рабочего за производство каждой единицы продукции, изготовленной основными рабочими, которых он обслуживает, руб./шт.

Косвенно-сдельная расценка определяется по формуле:

$$P_{к-с} = ЧТС_n / V_{рч} * p$$

где $ЧТС_n$ – часовая тарифная ставка вспомогательного рабочего n-го квалификационного разряда, руб./час.;

p – количество основных рабочих, обслуживаемых вспомогательным рабочим, чел.;

$V_{рч}$ – часовая норма выработки основного рабочего, шт./чел.·час.

Часовая норма выработки рабочего – показатель, обратный норме времени (нормативной трудоемкости) изготовления единицы продукции – определяется по формуле:

$$V_{рч} = Q_{пл} / t_{пл}$$

где $Q_{пл}$ – плановый объем произведенной продукции в натуральном выражении, шт. (метры, литры, тонны и т.п.);

$t_{пл}$ – регламентированные (плановые, нормированные) затраты времени на изготовление заданного объема продукции при среднестатистической интенсивности труда основного рабочего, час.

Сдельно-премиальная система оплаты труда (СОТ) предполагает расчет вознаграждения по прямым (в отдельных случаях косвенным)

сдельным расценкам с тем условием, что при выполнении определенных требований (выполнение плана, отсутствие брака и нарушений трудовой дисциплины, экономия сырья и т.д.) рабочий получает премию.

Сдельно-прогрессивная система оплаты труда (СОТ) устанавливает размер оплаты по прямым (в отдельных случаях косвенным) сдельным расценкам в пределах выполнения норм, а при выработке сверх норм – по повышенным расценкам.

Аккордно-сдельная (аккордная) система оплаты труда (СОТ) предполагает установление расценки за весь объем работы (а не за каждую единицу продукции)

Расчет заработной платы при бестарифной форме оплаты труда (ФОТ) Зарплата каждого отдельного работника зависит от трех факторов: его квалификационного уровня (балла); его коэффициента трудового участия (КТУ); отработанного работником времени.

Квалификационный уровень (балл) у каждого работника зависит от занимаемой им должности и определяется по таблице 2.3.

Таблица 2.3 - Квалификационные уровни работников предприятия

Квалификационная группа (занимаемая должность)	Квалификационный балл К
1.Руководитель предприятия	4,50
2.Главный инженер	4,00
3.Заместители директора	3,60
4.Руководители подразделений	3,25
5.Ведущие специалисты	2,65
6.Специалисты и рабочие высших квалификаций	2,50
7.Специалисты второй категории и квалифицированные рабочие	2,10
8.Специалисты третьей категории и квалифицированные рабочие	1,70
9.Специалисты и рабочие	1,30
10.Неквалифицированные рабочие	1,00

Коэффициент трудового участия (КТУ) выставляется всем работникам коллегиально и утверждается Советом трудового коллектива (СТК).

На первом этапе для каждого (i-го) работника, определяется общее количество заработанным им баллов N_i по выражению:

$$N_i = K_i * КТУ_i * t_p,$$

где K_i – квалификационный уровня i-го, работника;

$КТУ_i$ – его коэффициент трудового участия;

t_p – фактически отработанное им время, часы.

Далее рассчитывается сумма баллов $N_{\text{сум}}$, заработанных всеми работниками трудового коллектива:

$$N_{\text{сум}} = \sum_{i=1}^L N_i,$$

где L – количество работников предприятия, чел.

После этого рассчитывается доля фонда оплаты труда, приходящаяся на каждый балл, d :

$$d = \text{ФОТ} / N_{\text{сум}},$$

где ФОТ – фонд оплаты труда, в который включаются заработные платы всех работников трудового коллектива (организации, ее структурного подразделения), руб.

Общий заработок i-го работника рассчитывается по формуле:

$$Z_{\text{общ}i} = N_i * d,$$

Размеры оплаты труда при всех формах и системах дифференцируются в зависимости от сложности, напряжённости труда, его условий, уровня квалификации работников и норм труда.

Уровень квалификации работника определяется путём присвоения квалификационного разряда.

Присвоение и повышение квалификационного разряда рабочим производится по представлению руководителя соответствующего структурного подразделения и на основании заявления рабочего. Вопрос о присвоении или повышении разряда рабочему рассматривается квалификационной комиссией после проверки теоретических знаний и сдачи проб выполняемой работы. На основании заключения квалификационной комиссии руководитель предприятия приказом утверждает рабочему соответствующий тарификационный разряд. Квалификация отдельных групп рабочих

(например, водителей автомобилей) определяется не по разрядам, а путём присвоения им класса или отнесением к определённой категории.

Нормы труда – нормы выработки, времени, обслуживания, численности, нормированные задания устанавливаются для работников в соответствии с достигнутым уровнем техники, организации производства и труда, а для отдельных категорий работников – также с учётом физиологических и половозрастных факторов.

В условиях коллективных форм организации и оплаты труда могут применяться также усредненные и коллективные нормы.

Установление и пересмотр норм труда производится нанимателем с участием профсоюзов.

Об установлении, замене и пересмотре норм труда работники должны быть извещены не позднее чем за один месяц.

2.2.6. Единая тарифная сетка работников Республики Беларусь

Единая тарифная сетка работников Республики Беларусь (ЕТС) является важнейшим элементом тарифной системы и представляет собой совокупность квалификационных разрядов и соответствующих им тарифных коэффициентов. Она является главным инструментом в руках государства при осуществлении в стране единой политики в области заработной платы и определяет механизм дифференциации и регулирования основной (тарифной) части заработной платы работников, нанимателем которых являются коммерческие организации и индивидуальные предприниматели.

В целях обеспечения необходимого единства меры труда и его оплаты при помощи ЕТС производится дифференциация и регулирование основной (тарифной) части заработной платы различных профессионально-квалификационных групп работников в зависимости от значения отдельных отраслей экономики и следующих факторов:

- сложности труда (квалификации) – в пределах одной профессии, должности (внутрипрофессиональная, внутрಿದолжностная дифференциация);

- содержания и специфики труда у рабочих, технических исполнителей, руководителей подразделений административно-хозяйственного обслуживания, специалистов, руководителей предприятий и организаций, функциональных и производственных подразделений (междолжностная дифференциация);

- общих условий труда, сложности выпускаемой продукции (услуг), социально-бытовых условий, режимов труда и отдыха и других специфических факторов, характерных для отрасли (подотрасли), видов деятельности и т. п. (междолжностная дифференциация).

На основе Единой тарифной сетки с использованием других элементов тарифной системы (тарифной ставки первого разряда, Единого тарифно-квалификационного справочника работ и профессий рабочих (ЕТКС), Единого квалификационного справочника должностей служащих (ЕКСД) и иных квалификационных справочников, утвержденных в установленном порядке), определяются тарифные (квалификационные) разряды и тарифные ставки (оклады) работников.

Тарифный (квалификационный) разряд характеризует уровень квалификации работника. Он зависит от степени сложности и точности выполняемых работ, а также ответственности работника.

Тарифные коэффициенты показывают, во сколько раз тарифные ставки второго и последующего разрядов сетки выше ставки первого разряда.

Во исполнение Декрета Президента Республики Беларусь от 18 июля 2002 года № 17 «О некоторых вопросах регулирования оплаты труда работников», постановления Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь от 20 сентября 2002 года № 123 «Об утверждении инструкции о порядке применения единой тарифной сетки работников Республики Беларусь» (в редакции постановления Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь от 30.03.2004 года № 31) введена в действие Единая тарифная сетка работников Республики Беларусь.

В этом варианте ЕТС установлено соотношение межразрядных коэффициентов в следующих размерах: с первого по четвертый разряд – 16 %, с четвертого по шестой – 10 %, с шестого по двадцать седьмой – 7 %. В связи с новой Концепцией совершенствования

оплаты труда эти соотношения в нынешних условиях развития экономики являются оптимальными.

Работники, нанимателями которых являются организации и индивидуальные предприниматели, распределяются по 23 разрядам 27-разрядной ЕТС.

Таблица 2.4 - Единая тарифная сетка работников Республики Беларусь

Разряды	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Коэффициенты	1,0	1,1	1,3	1,5	1,7	1,9	2,0	2,1	2,3	2,4	2,6	2,8	3,0	3,2
	0	6	5	7	3	0	3	7	2	8	5	4	4	5

Продолжение таблицы 2.4

Разряды	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27
Коэффициенты	3,48	3,72	3,98	4,26	4,56	4,88	5,22	5,59	5,98	6,40	6,85	7,33	7,84

Распределение работников коммерческих организаций по тарифным разрядам Единой тарифной сетки производится в следующем порядке (таблица 2.5).

Рабочие распределены с 1-го по 8-й разряд включительно.

Служащие распределены с 5-го по 23-й разряд включительно с выделением следующих групп, построенных по принципу общности функций:

- руководители организаций и их структурных подразделений (функциональных и производственных) – с 11-го по 23-й разряд включительно;

- руководители подразделений административно-хозяйственного обслуживания – с 5-го по 8-й разряд включительно;

- специалисты – с 6-го по 15-й разряд включительно;

- другие служащие (технические исполнители), занятые подготовкой и оформлением документов, учетом и контролем, – с 5-го по 7-й разряд включительно.

Отнесение работников к категориям рабочих, руководителей, специалистов и других служащих производится в соответствии с Общегосударственным классификатором Республики Беларусь «Профессии рабочих и должности служащих» (далее - ОКПД).

Тарификация работников как в бюджетном, так и в хозрасчётном секторах экономики производится на основе действующих тарифно-квалификационных справочников работ и профессий рабочих, должностей руководителей, специалистов и служащих, с учётом отраслевых положений и инструкций по аттестации работников, согласно порядку, определенному коллективными договорами, соглашениями или нанимателем и иными квалификационными справочниками, утверждаемыми в установленном порядке.

Для определения разряда учитывается уровень образования конкретного работника, а также сложность выполняемой работы, требующей соответствующей квалификации. Тарификация отдельных работников коммерческих организаций здравоохранения, образования, науки и научного обслуживания, культуры, физкультуры и спорта, телевидения и радиовещания, редакций газет и журналов может быть установлена на уровне, предусмотренном для соответствующих категорий работников организаций, финансируемых из бюджета, с учетом показателей по отнесению их к группам по оплате труда.

Лица, не имеющие специальной подготовки или стажа работы, установленных квалификационными требованиями, но обладающие достаточным практическим опытом и выполняющие качественно и в полном объёме возложенные на них должностные обязанности, по рекомендации аттестационных комиссий, в порядке исключения могут быть назначены на соответствующие должности так же, как и лица, имеющие специальную подготовку и стаж работы.

Предприятия, работающие на полном хозяйственном расчёте и самоокупаемости, определяют размер тарифной ставки первого разряда самостоятельно, в прямой зависимости от роста объёма выполненной работы и повышения эффективности хозяйственной деятельности.

Предприятия и организации, финансируемые из бюджета либо пользующиеся государственными дотациями, применяют тарифную ставку первого разряда в размере, установленном правительством Республики Беларусь.

Для обеспечения единого подхода к применению ЕТС рекомендуется руководствоваться следующими методическими документами, которые прилагаются к Рекомендациям по применению Единой тарифной сетки работников Республики

Беларусь:

- коэффициенты повышения ставок (окладов) рабочих по технологическим видам работ, производствам, видам экономической деятельности и отраслям. Отрасли, виды экономической деятельности производства и технологические виды работ распределены в девяти разрядах в зависимости от условий труда, сложности выпускаемой продукции (услуг), режимов труда и отдыха и других специфических факторов, характерных для подотраслей, производства;

- кратные размеры тарифной ставки первого разряда для расчёта тарифных ставок (окладов) рабочих, не тарифицируемых по разрядам. Кратные размеры ставок определяются по 12 видам и отраслям экономики (электроэнергетическая промышленность, магистральный железнодорожный транспорт и метрополитен, автомобильный транспорт, строительство и т. д.);

- распределение должностей других служащих (технических исполнителей) и руководителей структурных подразделений административно-хозяйственного обслуживания по разрядам. Распределение должностей производится с 5 по 8 разряд в зависимости от производственной отрасли и сложности выполняемой работы;

- распределение организаций по группам минимальных ставок руководителей и специалистов в зависимости от видов экономической деятельности. Дифференциация отдельных производств и видов по трём видам обусловлена различиями в сложности выпускаемой продукции, выполняемыми работами и услугами, сложившимися общими условиями труда, его направленностью, степенью ответственности и другими факторами.

К особо сложной продукции изделия относят по следующим признакам: оборудование, машины, механизмы, приборы и аппаратура, имеющие сложную кинематику, сложные электрические и гидравлические устройства, а также продукция, в которой значительная часть деталей собственного производства обрабатывается по 1-му и 2-му классу точности; оборудование и машины с автоматическим и программным управлением и прецизионная аппаратура, требующая высокой квалификации работающих; оборудование, машины, механизмы, узлы, детали, работающие при высоких параметрах (давление, электрическое напряжение, температура и т. д.); крупногабаритные изделия со сложными корпусными деталями, а также сложные отливки, поковки, для обработки, контроля и испытаний которых необходимы тяжёлое уникальное и прецизионное оборудование, приборы и аппаратура.

Перечень особо сложной продукции, машин и оборудования устанавливается в отраслевых соглашениях.

Это позволяет на основе трёхступенчатого разброса разрядов установить различные тарифные ставки специалистам одной и той же категории (квалификации) или руководителям одного и того же уровня (звена) управления, но работающим на разных предприятиях, производствах.

В ЕТС этот разброс изображен в виде сплошной линии по горизонтали слева направо. Первой группе соответствует крайний левый ряд.

- распределение по разрядам отдельных служащих, должности которых не категорируются. Предусмотрено распределение специалистов по разрядам в зависимости от отрасли (подотрасли) и занимаемой должности.

- распределение должностей руководителей структурных подразделений и отдельных специалистов по уровням управления.

- распределение должностей руководителей производственных структурных подразделений по уровням управления. В прил. 7 и 8 производится распределение руководителей по уровням управления в зависимости от видов экономической деятельности и занимаемой должности.

При применении ЕТС следует учитывать следующие особенности:

1. Тарифные разряды служащих хозрасчётного сектора экономики определены применительно к ведущим профессиям специалистов, руководителей профилирующих функциональных служб, отделов и внутрипроизводственных подразделений основного производства.

2. Тарифные разряды неведущих профессий, руководителей непрофилирующих функциональных служб и отделов, внутрипроизводственных подразделений неосновного производства рекомендуется устанавливать соответственно на 1 разряд ниже.

3. Отнесение профессии к ведущей или неведущей, функциональной службы к профилирующей или непрофилирующей, внутрипроизводственного подразделения к основному или вспомогательному производству регламентируется в коллективных договорах предприятий.

2.2.7. Оплата труда работников автомобильного транспорта

2.2.7.1. Общие требования оплаты труда

Оплата труда работников предприятий и организаций автомобильного транспорта независимо от форм собственности производится на основе действующих в республике законов, декретов и указов Президента Республики Беларусь, постановлений Совета Министров Республики Беларусь и других нормативных документов в области оплаты труда.

Предприятия автомобильного транспорта относятся к III группе минимальных ставок руководителей и специалистов. В связи с этим при определении должностных окладов руководителей различного уровня (звена) управления и специалистов на предприятиях применяются тарифные коэффициенты крайних правых разрядов ЕТС.

Для оплаты труда работников могут применяться как сдельная, так и повременная формы оплаты труда.

Учитывая более высокую интенсивность труда рабочих-сдельщиков, им тарифные ставки могут устанавливаться до 7 % выше ставок рабочих-повременщиков.

При выполнении работ разной квалификации труд рабочих-повременщиков и служащих оплачивается по работе более высокой

квалификации. Труд рабочих-сдельщиков оплачивается по расценкам за выполненную работу.

За работу в выходные и праздничные дни, а также в сверхурочное время производится оплата:

- работникам со сдельной оплатой труда – не ниже двойных сдельных расценок;

- работникам с повременной оплатой труда и получающим должностные оклады – не ниже двойных часовых ставок, окладов за каждый час отработанного времени.

При наличии устаревших межотраслевых и отраслевых норм труда или же их отсутствии предприятие организует работу по разработке технически обоснованных норм труда.

Установление, замена и пересмотр норм труда производится нанимателем с участием профсоюзов.

Об установлении, замене и пересмотре норм труда наниматель обязан известить работников не позднее чем за один месяц. Нормы труда, введённые без извещения работников либо с нарушением срока извещения, не имеют законной силы.

За совмещение профессий (должностей), расширение зоны обслуживания или увеличение объёма выполняемых работ производятся доплаты рабочим, специалистам и служащим в пределах тарифной ставки (должностного оклада) по совмещённой профессии (должности).

Размеры доплат дифференцируются в зависимости от объёма, характера и сложности выполняемых работ.

Совмещение профессий (должностей), расширение зоны обслуживания или увеличение объёма выполняемых работ допускаются и на одном и том же предприятии с согласия работника в течение установленной законодательством продолжительности рабочего дня (рабочей смены), если это экономически целесообразно и не ведёт к ухудшению качества выполняемых работ.

Доплаты за совмещение профессий (должностей), расширение зоны обслуживания или увеличение объёма выполняемых работ устанавливаются: руководителям предприятий, их заместителям, помощникам, главным специалистам, руководителям структурных подразделений, отделов, цехов, служб и их заместителям, а также в тех случаях, когда совмещаемая работа предусмотрена в нормах трудовых затрат, обусловлена трудовым договором или поручается

работнику в установленном законодательством порядке в связи с недостаточной загруженностью по основной работе.

За выполнение наряду со своей основной работой обязанностей временно отсутствующего работника рабочим, мастерам, начальникам участков (колонны) производятся доплаты в пределах тарифной ставки (должностного оклада) отсутствующего работника исходя из фактически выполненного за него объёма работ.

По результатам аттестации рабочих мест устанавливаются доплаты работникам, занятым на работах с неблагоприятными условиями труда, за время фактической их занятости на таких рабочих местах, с учётом состояния тяжести и вредности труда.

Перечень конкретных работ, рабочих мест и размеры доплат за неблагоприятные условия труда утверждаются на предприятиях в установленном на них порядке (коллективный договор, трудовое соглашение, мероприятия по улучшению условий труда и др.).

Устанавливаются доплаты работникам за работу в ночное время (с 22⁰⁰ до 6⁰⁰) в размере 0,53 % тарифной ставки первого разряда, действующей на предприятии, за каждый час работы.

На работах в чрезвычайных ситуациях (ликвидация аварий, при стихийных бедствиях), на которых напряжённость, интенсивность и опасность труда повышается, доплата за работу в ночное время может увеличиваться до 5 %.

При многосменном режиме работы взамен доплаты за работу в ночное время устанавливается повышенная по сравнению с обычной оплата труда в вечернюю смену не менее 20 %, а в ночную – не менее чем на 40 % часовой тарифной ставки (должностного оклада) работника за каждый час работы в указанных сменах.

Наряду с оплатой труда по сдельным расценкам или тарифным ставкам (окладам) на основании разработанного и утвержденного в установленном порядке положения на предприятии должно быть организовано и премирование работников.

При организации премирования следует исходить из того, что премии являются не только мерой материального поощрения, но и общественным признанием заслуг работника и должны служить моральным стимулом для улучшения работы.

Размер премии должен устанавливаться в прямой зависимости от величины трудового вклада работника и коллектива в увеличение объемов производства и реализации продукции (работ, услуг),

расширение экспорта, повышение технического уровня и качества продукции (работ, услуг).

Премирование должно обеспечивать поощрение напряженного, интенсивного труда, проявление инициативы и творческого отношения к делу, ответственность работников за соблюдение производственной и трудовой дисциплины, выполнение доведенных плановых заданий.

Премирование работников осуществляется на основе бухгалтерской отчетности и оперативности учета организационно-технических, экономических и социальных условий труда и производства и может одновременно производиться за выполнение и перевыполнение или же раздельно за их выполнение или за перевыполнение.

Многообразие требований, предъявляемых к работникам и трудовым коллективам, определяет необходимость применения в премировании системы основных и дополнительных показателей и условий выплаты премий, которая позволяет сочетать стимулирование улучшения общих итогов работы предприятия с личным вкладом отдельных работников.

Общее число показателей и условий премирования, устанавливаемых для поощрения отдельных работников и трудовых коллективов, может быть различным и должно определяться конкретными условиями их труда и заданиями производства.

Однако для повышения действенности системы премирования число основных показателей и условий премирования отдельным работникам трудовым коллективом рекомендуется устанавливать не более двух-трех.

Начисление премий работникам с повременной формой оплаты труда производится за фактически отработанное время в отчетном периоде – на тарифную ставку или должностной оклад. Работникам со сдельной формой оплаты труда на заработок по сдельным расценкам.

Премия за производственные результаты работы начисляется работникам также на следующие надбавки и доплаты.

Доплаты:

- за совмещение профессий (должностей);
- за расширение зон обслуживания или увеличение объема работ;
- за выполнение обязанностей временно отсутствующего

работника;

- за работу с особыми условиями труда;
- за интенсивность труда;
- за работу по графику с разделением смены на части;
- за работу в ночное время;
- за ненормированный рабочий день у водителей автомобилей;
- на период освоения норм и нормативов трудовых затрат;
- бригадирам (звеньевым) из числа рабочих, не освобожденным от основной работы, за руководство бригадой (звеном);
- за работу в вечернюю и ночную смены;
- за работу на изношенном подвижном составе.

Надбавки:

- за высокое профессиональное мастерство;
- за классность;
- за высокие достижения в труде;
- за выполнение особо важной работы на срок ее проведения;
- за научную степень (а также на оклад, установленный с учетом ученой степени);
- за обеспечение значительного удельного веса продукции, соответствующей мировым достижениям, существенное расширение экспорта продукции и повышение технического уровня производства;
- за создание дополнительных рабочих мест.

2.2.7.2. Особенности оплаты труда водителей

В соответствии со ст. 61 Трудового кодекса РБ (далее – ТК) оплата труда работников производится на основе часовых и (или) месячных тарифных ставок (окладов), определяемых в коллективном договоре, соглашении или нанимателем, а в организациях, финансируемых из бюджета и пользующихся государственными дотациями, – Правительством РБ или уполномоченным им органом. Они определяют исходные размеры вознаграждения работников за выполненную работу с учетом общественной значимости затраченного труда, степени его сложности и интенсивности, особенностей производственного процесса. В связи с тем, что водители автомобилей не тарифицируются по разрядам Единой тарифной сетки работников Республики Беларусь,

то их тарифные ставки (оклады) определяются умножением кратных размеров тарифной ставки 1-го разряда на тарифную ставку 1-го разряда, установленную в организации. Кратные размеры тарифной ставки 1-го разряда для расчета тарифных ставок (окладов) водителей автомобилей указаны в приложении 3 к Инструкции о порядке применения Единой тарифной сетки работников Республики Беларусь, утвержденной постановлением Минтруда и соцзащиты РБ от 20.09.2002 № 123 (с изменениями и дополнениями) (далее – Инструкция).

Кратные размеры тарифной ставки 1-го разряда установлены:

– для грузовых автомобилей в зависимости от грузоподъемности автомобиля в тоннах и типа грузового транспортного средства (бортовые автомобили и автомобили-фургоны общего назначения; специализированные и специальные автомобили – самосвалы, рефрижераторы, седельные тягачи с прицепами и полуприцепами и др.; автомобили ассенизационные, по перевозке цемента и др.);

– для автобусов в зависимости от габаритной длины автобуса в метрах;

– для легковых автомобилей в зависимости от рабочего объема двигателя в литрах. Водители автомобилей грузовых

Таблица 2.6 – Водители автомобилей грузовых

Грузо-подъемность автомобиля в тоннах	Бортовые автомобили-фургоны общего назначения	Специализированные и специальные автомобили: самосвалы, цистерны, фургоны, рефрижераторы, контейнеровозы, пожарные, технической помощи, снегоочистительные, подметально-моющие, подметально-уборочные, автокраны, автопогрузчики и др.; седельные тягачи с прицепами и полуприцепами	Автомобили ассенизационные по перевозке цемента, ядохимикатов, трупов, безводного аммиака, аммиачной воды и др.
До 0,5	-	2,08	2,12
От 0,5 до 1,5	2,08	2,12	2,22
От 1,5 до 3,0	2,12	2,22	2,29
От 3,0 до 5,0	2,22	2,29	2,36
От 5,0 до 7,0	2,29	2,36	2,40
От 7,0 до 10,0	2,36	2,40	2,48
От 10,0 до 20,0	2,40	2,48	2,59

От 20,0 до 40,0	2,48	2,59	2,68
От 40,0 до 60,0	2,59	2,68	-
60 и более	-	2,81	-

Примечание:

1. Часовые тарифные ставки для водителей-самосвалов БелАЗ-548, автомобилей-рефрижераторов при перевозке скоропортящихся грузов, а также автокранов устанавливаются на позицию выше по грузоподъемности.

2. Тарифные ставки водителей автомобилей при работе на автомобилях с прицепами за дни фактической работы с прицепами повышаются до 20 процентов.

3. Тарифные ставки водителей автомобилей при работе в карьерах за дни фактической работы в карьерах повышаются до 20 %.

Таблица 2.7 - Водители автобусов (в том числе специальных)

Класс автобуса	Габаритная длина автобуса в метрах	Общие	При работе на городских и экскурсионных маршрутах в г. Минске, при оказании медицинской помощи населению, осуществлении санитарно-эпидемиологических мероприятий (кроме скорой медицинской помощи)
Особо малый	До 5	2,33	2,48
Малый	а) от 5 до 6,5	2,44	2,53
	б) от 6,5 до 7,5	2,53	2,63
Средний	От 7,5 до 9,5	2,63	2,72
Большой	а) от 9,5 до 11	2,72	2,85
	б) от 11 до 12	2,85	2,96
	в) от 12 до 15	2,96	3,11
	г) от 15 до 18	3,11	3,24
	д) 18 и более	3,24	3,35

Примечание. Автобус – автомобильное транспортное средство, предназначенное для перевозки пассажиров, их багажа (ручной клади) и имеющее более девяти мест для сидения, включая место водителя.

Таблица 2.8 - Водители автомобилей легковых (в том числе

специальных)

Класс автомобиля	Рабочий объем двигателя в литрах	Общие	При работе на автомобилях-такси в г. Минске; специальные автомобили организаций здравоохранения (кроме автомобилей скорой медицинской помощи); автомобили, обслуживающие одиноких и нетрудоспособных граждан
Особо малый и малый	До 1,8	2,08	2,22
Средний	От 1,8 до 3,5	2,12	2,29
Большой	3,5 и более	2,22	2,36

Примечание.

1. Легковой автомобиль – пассажирское автомобильное транспортное средство, в котором имеется не более девяти мест для сидения, включая место водителя.

2. Автомобиль-такси – автомобильное транспортное средство, оборудованное таксометром, имеющее соответствующие отличительные знаки обслуживания и используемое для выполнения коммерческих автомобильных перевозок.

Таблица 2.9 - Водители автомобилей медицинской помощи и оперативных автомобилей со специальным звуковым сигналом (типа сирена)

Класс	Рабочий объем двигателя (в литрах)	Кратный размер тарифной ставки (оклада)
Особо малый и малый	До 1,8	2,48
Средний (а также автобусы специальные и скорой медицинской помощи)	От 1,8 до 3,5	2,50
Большой (а также автобусы специальные и скорой медицинской помощи)	3,5 и более	2,60

Отдельные особенности имеет определение кратных размеров тарифной ставки 1-го разряда для оплаты труда водителей грузовых автомобилей. Эти размеры устанавливаются исходя из параметров и

назначения грузового автомобиля, указанных заводом-изготовителем в технической характеристике (паспорте) автомобиля.

Пример 1.

В организации для перевозки грузов используется автомобиль ГАЗ-2705 "Газель". Тарифная ставка 1-го разряда в этой организации применяется в размере 500 000 руб. Кратный размер тарифной ставки 1-го разряда для определения тарифной ставки водителя автофургона ГАЗ-2705 "Газель" составит 2,12, так как указанный автомобиль относится к фургонам общего пользования грузоподъемностью 1,5 т.

В этом случае месячная тарифная ставка водителя указанного автомобиля при отработке им установленной продолжительности рабочего времени составит:

$$500\ 000\ \text{руб.} \times 2,12 = 1\ 060\ 000\ \text{руб.}$$

При этом следует иметь в виду, что определение кратных размеров тарифной ставки 1-го разряда производится для оплаты труда водителей, управляющих:

- бортовыми автомобилями и автомобилями-самосвалами – в зависимости от их грузоподъемности, при работе этих автомобилей с прицепами – грузоподъемность прицепов не учитывается;

- автомобилями-тягачами – в зависимости от грузоподъемности буксируемого прицепа или полуприцепа, при работе со вторым прицепом или полуприцепом – грузоподъемность их не учитывается;

- специализированными и специальными автомобилями (цистерны, фургоны, рефрижераторы и др.) – в зависимости от грузоподъемности базового автомобиля, на шасси которого смонтированы специальные установки и оборудование, при работе этих автомобилей с прицепами – грузоподъемность прицепов не учитывается;

- автопогрузчиками – в зависимости от грузоподъемности автопогрузчика на вилах;

- автокранами – в зависимости от грузоподъемности крана, если она превышает грузоподъемность базового автомобиля, и в зависимости от грузоподъемности базового автомобиля, если грузоподъемность крана ее не превышает;

- автомобилями-рефрижераторами – в зависимости от грузоподъемности базового автомобиля с учетом веса холодильной

установки;

- ассенизационными автомобилями и автомобилями-мусоровозами – в зависимости от грузоподъемности базового автомобиля с учетом веса дополнительного оборудования;

- снегопогрузчиками и роторными снегоочистителями, не имеющими грузоподъемности, – в зависимости от полного веса этих автомобилей;

- автомобилями, имеющими различную грузоподъемность для различных групп автомобильных дорог, – в зависимости от более высокой грузоподъемности.

В тех случаях, когда организации или заводы-изготовители совершенствуют автомобили с увеличением грузоподъемности, то в техническую характеристику (паспорт) вносятся соответствующие изменения, а кратные размеры для оплаты труда водителей таких автомобилей определяются по новой технической (паспортной) характеристике.

Надо также учитывать, что автокраны и автопогрузчики относятся к специальным и специализированным автомобилям, а наименование профессий рабочих, занятых их управлением, зависит от выполняемой работы.

Например, рабочие, занятые управлением автокранов на строительных, монтажных и ремонтно-строительных работах, имеют наименование профессии "машинист крана автомобильного" и тарифицируются в соответствии с выпуском 3 Единого тарифно-квалификационного справочника работ и профессий рабочих, утвержденного постановлением Минтруда и соцзащиты РБ от 25.04.2002 № 65.

В случаях, когда указанные рабочие управляют автокранами при выполнении других работ, не связанных со строительными, монтажными и ремонтно-строительными работами, они имеют наименование профессии "водитель автомобиля" и не тарифицируются по разрядам.

Кроме того, нанимателем на основании коллективного договора, соглашения могут устанавливаться кратные размеры тарифной ставки 1-го разряда для оплаты труда водителей автомобилей с уменьшением их до 20% по организациям, для которых автомобильные перевозки не являются основным видом

деятельности.

Пример 2.

Коммерческая организация, занимающаяся оптовой торговлей, использует для перевозки грузов седельный тягач "Ивеко" с полуприцепом Schmitz грузоподъемностью 27,2 т. Тарифная ставка 1-го разряда применяется в этой организации в размере 580 000 руб. Кратный размер тарифной ставки 1-го разряда для определения тарифной ставки водителя седельного тягача "Ивеко" с полуприцепом Schmitz может составить 2,59 либо 2,20 – с уменьшением, например, на 15%, так как автомобильные перевозки для этой организации не основной вид деятельности.

В данном случае месячная тарифная ставка водителя указанного автомобиля при отработке им установленной продолжительности рабочего времени составит:

$580\ 000\ \text{руб.} \times 2,59 = 1\ 502\ 200\ \text{руб.}$ либо: $580\ 000\ \text{руб.} \times 2,20 = 1\ 276\ 000\ \text{руб.}$

Пример 3.

Водители автомобилей-самосвалов грузоподъемностью 10 т постоянно работают в карьере. В автотранспортной организации установлено повышение тарифных ставок (окладов) водителей автомобилей-самосвалов, постоянно работающих в карьере, на 10%. Тарифная ставка 1-го разряда в организации применяется в размере 670 000 руб. Кратный размер тарифной ставки 1-го разряда для расчета тарифной ставки (оклада) водителя указанного автомобиля составит 2,48.

В этом случае месячная тарифная ставка указанных водителей при отработке ими установленной продолжительности рабочего времени составит:

$670\ 000\ \text{руб.} \times 2,48 + (670\ 000\ \text{руб.} \times 2,48) \times 10 / 100 = 1\ 827\ 760\ \text{руб.}$

В соответствии со ст. 63 ТК формы, системы и размеры оплаты труда работников устанавливаются нанимателем на основании коллективного договора, соглашения и трудового договора.

Для оплаты труда водителей автомобилей могут применяться различные формы и системы.

Сдельная прямая система оплаты труда по расценкам за тонны и тонно-километры

Сдельная прямая система оплаты труда за тонны и тонно-

километры предусматривает начисление заработной платы водителям по сдельным расценкам за:

- время простоя автомобилей под погрузкой и разгрузкой груза (далее – за тонны);
- время простоя автомобилей при выполнении дополнительных работ в процессе погрузки или разгрузки: взвешивание груза, пересчет грузовых мест, заезды в промежуточные пункты погрузки или разгрузки и др.;

- выполненные тонно-километры (далее – за ткм).

Сдельная расценка в расчете на 1 т груза (P_T) определяется умножением минутной тарифной ставки водителя автомобиля ($C_{мин}$) на норму времени простоя автомобилей под погрузкой и разгрузкой одной тонны груза 1-го класса в минутах ($H_{врT}$):

$$P_T = C_{мин} * H_{врT}$$

Сдельные расценки на дополнительные работы, выполняемые в процессе погрузки или разгрузки, определяются умножением минутной тарифной ставки водителя на норму времени простоя автомобиля при выполнении этих работ: взвешивании, пересчете грузовых мест и др.

Нормы времени простоя автомобилей под погрузкой и разгрузкой грузов, а также при выполнении дополнительных работ в процессе погрузки или разгрузки приведены в Нормах времени на перевозку грузов автомобильным транспортом в Республике Беларусь, утвержденных постановлением Минтранса РБ от 01.11.2002 № 35 (далее – Сборник).

Приведенные в Сборнике нормы времени установлены при простое автомобилей под погрузкой и разгрузкой грузов 1-го класса (кроме контейнеров, а также наливных и пылевидных грузов в автоцистернах, не имеющих класса) на одну тонну;

- для контейнеров – на один контейнер;
- для наливных и пылевидных грузов в автоцистернах, не имеющих класса, – на полный эксплуатационный объем автоцистерны.

Для грузов 2, 3 и 4-го классов нормы времени применяются со следующими поправочными коэффициентами:

- для грузов 2-го класса – 1,25;

- для грузов 3-го класса – 1,66;

для грузов 4-го класса – 2,00.

Поправочные коэффициенты рассчитаны исходя из среднего коэффициента использования грузоподъемности автомобиля:

для грузов 2-го класса – 0,8;

для грузов 3-го класса – 0,6;

для грузов 4-го класса – 0,5.

Классы грузов при перевозке на автомобилях со стандартными бортовыми и самосвальными кузовами определяются в соответствии с номенклатурой и классификацией грузов согласно приложению 1 к Сборнику.

При перевозке грузов, не предусмотренных номенклатурой и классификацией грузов, на автомобилях со стандартными бортовыми и самосвальными кузовами и различных грузов на специализированных автомобилях поправочные коэффициенты определяются исходя из среднего фактического коэффициента использования грузоподъемности бортового или специализированного автомобиля при условии полной загрузки его кузова по допускаемому габариту (объему). При этом поправочный коэффициент определяется путем деления единицы на коэффициент использования грузоподъемности автомобиля.

В таком же порядке определяются поправочные коэффициенты по грузам 4-го класса, обеспечивающим коэффициент использования грузоподъемности автомобиля ниже 0,5 при полной загрузке автомобиля с наращенными бортами по допускаемому габариту (объему).

При использовании новых марок транспортных средств и средств механизации, более совершенной технологии производства погрузо-разгрузочных работ и организации перевозок нормы времени на 1 т должны быть заменены местными, более прогрессивными нормами.

На работы, не предусмотренные данными нормами, наниматель разрабатывает местные нормы методом технического нормирования.

В нормах времени простоя предусматривается время, необходимое на погрузку и разгрузку груза в пределах установленного габарита автомобиля с подноской или отноской груза, на маневрирование автомобиля перед выполнением погрузки и разгрузки, увязывание и развязывание груза, покрытие груза брезентом и снятие брезента, открытие и закрытие бортов кузова автомобиля, прицепа и полуприцепа, отвертывание и

привертывание, а также подноску и относку шлангов, очистку кузова автомобиля при перевозке бетона, асфальта и других масс, продувку и пропарку цистерн, а также промывку разгрузочных шлангов, оформление документов. При этом имеется в виду, что погрузка и разгрузка грузов в автомобиль производится без заезда в промежуточные пункты.

При механизированном способе погрузки и разгрузки грузов на автомобили-фургоны нормы времени простоя на 1 т могут увеличиваться до 10% по сравнению с бортовыми автомобилями.

Нормы времени простоя автомобилей при частично механизированной погрузке и разгрузке грузов устанавливаются в половинном размере от норм, предусмотренных для ручной и механизированной погрузки и разгрузки на каждую операцию.

При простое автомобилей под погрузкой и разгрузкой промышленных и продовольственных грузов, требующих особой осторожности (стекло, изделия фарфоровые, фаянсовые, жидкость разная в стеклянной таре, инструменты музыкальные, телевизоры, радиоаппаратура и др.), а также мелкоштучных грузов, перевозимых навалом или в мелкой упаковке, требующих пересчета (галантерея, ткани, книги, игрушки, овощи, фрукты, ягоды свежие и т.д.), нормы времени простоя на 1 т увеличиваются до 25%.

В Сборнике перечислены случаи, когда руководителям автотранспортных организаций разрешается устанавливать местные нормы времени простоя автомобилей под погрузкой и разгрузкой грузов исходя из конкретных условий работы. Сдельная расценка на 1 ткм определяется умножением минутной тарифной ставки водителя автомобиля на норму времени на 1 ткм в минутах:

$$P_{\text{ткм}} = C_{\text{мин}} * N_{\text{вр т.}}$$

Норма времени на 1 ткм для грузов 1-го класса устанавливается по приведенной в Сборнике формуле:

$$N_{\text{вр ткм}} = 60 / (V * q * \beta),$$

где 60 – переводной коэффициент одного часа в минуты;

V – расчетная норма пробега автомобиля для соответствующей группы дорог, км/ч;

q – грузоподъемность автомобиля, т; для автомобильных цистерн – номинальная эксплуатационная емкость цистерны, тыс. л;

β – коэффициент использования пробега автомобиля. Для самосвалов, цистерн, панелевозов, рефрижераторов и других специализированных автомобилей (кроме фургонов) – 0,45, для остальных автомобилей – 0,5.

Приведенные в Сборнике расчетные нормы пробега грузовых автомобилей, используемые при расчете норм времени на 1 ткм, характеризуются следующими данными:

Расчётные нормы пробега грузовых автомобилей при расчете норм на один тонно-километр:

1) при работе за городом

Группы дорог	Тип дорожного покрытия	Расчётная норма пробега автомобиля, км/ч
I	Дороги с усовершенствованным покрытием (асфальтобетонные, цементобетонные, брусчатые, гудронированные, клинкерные) на автомагистралях	50 70
II	Дороги с твёрдым покрытием (булыжные, щебеночные, гравийные) грунтовые улучшенные	38 37
III	Дороги естественные грунтовые	30

2) при работе в городе независимо от типа дорожного покрытия для автомобилей и автопоездов грузоподъемностью до 7 т (автоцистерна до 6 тыс. л) – 25 км/ч, а для 7 т (автоцистерна 6 тыс. л) и выше – 24 км/ч.

Примечание. К городским дорогам относятся: в областных центрах – дороги на территории города и до 10 км за установленной границей города, в остальных городах (населенных пунктах) к городским дорогам относятся только дороги в установленных границах города (населенного пункта).

Для грузов 2, 3 и 4-го классов к нормам времени на 1 ткм применяются те же поправочные коэффициенты, что и к нормам времени простоя автомобилей под погрузкой и разгрузкой соответствующих классов грузов.

Расчетные нормы пробега грузовых автомобилей могут быть снижены руководителем автотранспортной организации:

– при перевозке грузов, требующих особой осторожности

(кислоты, огнеопасные вещества, жидкости в стеклянной посуде, изделия из стекла, музыкальные инструменты, телевизоры, радиотовары, приборы и т.д., а также легковесные грузы, перевозимые с увязкой по высоте погрузки сверх установленных габаритов автомобиля, пылящие грузы, взрывчатые вещества), – в пределах до 15%;

– при работе на расстоянии до 1 км, а также в условиях бездорожья, в карьерах и на труднодоступных участках пути (во время распутицы, при отсутствии дорог и т.п.) – в пределах до 40% норм, установленных для естественных грунтовых дорог;

– при работе на расстоянии свыше 1 до 3 км включительно, а также на строительстве магистральных трубопроводов и электростанций при работе на дорогах I–III групп – в пределах до 20%;

– при работе автомобилей, связанной с доставкой грузов в несколько пунктов, расположенных на незначительном расстоянии друг от друга, – в пределах до 15%.

Руководителям автотранспортных организаций разрешается устанавливать местные расчетные нормы пробега грузовых автомобилей, а также поправочные коэффициенты исходя из конкретных условий работы в следующих случаях:

– при работе автомобилей с преобладанием извилистого профиля дорог с крутыми подъемами и спусками, а также на территории предприятий и строительных площадок, на непрофилированных дорогах, в карьерах, котлованах и временных подъездных путях;

– при перевозках тяжеловесных, длинномерных и крупногабаритных грузов.

При перевозках в автоцистернах грузов, удельный вес которых меньше единицы, к нормам времени за 1 ткм применяется поправочный коэффициент, определяемый делением единицы на удельный вес перевозимого груза (другие поправочные коэффициенты в данном случае не применяются).

По грузам 4-го класса, обеспечивающим коэффициент использования грузоподъемности ниже 0,5 при полной загрузке автомобиля по габариту с применением наращенных бортов, разрешается устанавливать нормы времени по фактическому

коэффициенту использования грузоподъемности автомобиля. В тех случаях, когда в результате применения наращенных бортов и других подобных случаях при перевозке грузов 2–4-го классов грузоподъемность автомобиля используется полностью, поправочные коэффициенты к нормам времени на тонно-километр не применяются.

В коллективном договоре, положении об оплате труда может быть предусмотрено, что при работе автомобилей с загрузкой в обоих направлениях, а также при перевозке в обратном направлении возвратной тары (ящиков, лотков, бидонов, контейнеров и т.п.) к расценкам за 1 ткм могут применяться поправочные коэффициенты от 0,5 до 1,0 за тонно-километры, выполненные в обратном направлении.

Пример 4.

Начисление заработной платы водителю по сдельным расценкам за тонны и ткм.

Согласно путевому листу формы 3(С) автомобиля ГАЗ-3307 (фургон) грузоподъемностью 3,25 т и товарно-транспортным накладным водитель автомобиля перевез по маршруту Минск – Гомель 3 т груза 2-го класса и в обратном направлении 3 т груза 4-го класса. Рабочее время водителя – 22 часа. Протяженность маршрута – 325 км, в т.ч. по дорогам I группы – 300 км с расчетной нормой пробега 50 км/час, по дорогам в городах – 25 км с расчетной нормой пробега 25 км/час.

Тарифная ставка 1-го разряда, установленная в организации, – 570 000 руб. Кратность тарифной ставки 1-го разряда водителя – 2,29. Система оплаты труда – сдельная прямая.

Тарифная ставка водителя при 5-дневной 40-часовой рабочей неделе в 2012 г. составит:

часовая – 7756 руб. ($570\ 000 \text{ руб.} \times 2,29 / 168,3 \text{ ч}$);

минутная – 129,27 руб. ($7756 \text{ руб.} / 60 \text{ мин}$).

В месяц водитель автомобиля выполнил 7 таких ездов.

Определим сдельную расценку (Рт) за время простоя под погрузкой и разгрузкой 1 т груза. Согласно приложению 10 к Сборнику норма времени простоя автомобилей-фуругонов при погрузке и разгрузке вручную грузов упакованных и без упаковки при грузоподъемности автомобиля свыше 3 до 4 т составляет 13,9 мин в расчете на 1 т. В этом случае сдельная расценка в расчете на 1

т погрузки и разгрузки составит:

$$P_T = 129,27 \text{ руб.} \times 13,9 \text{ мин} = 1796 \text{ руб.}$$

Рассчитаем сдельные расценки за 1 ткм:

1) при движении в городе:

$$P_{\text{ткм}} = 129,27 \text{ руб.} \times 60 / (25 \text{ км/час} \times 3,25 \times 0,5) = 191 \text{ руб.};$$

2) при движении за городом по дорогам I группы:

$$P_{\text{ткм}} = 129,27 \text{ руб.} \times 60 / (50 \text{ км/час} \times 3,25 \times 0,5) = 95,75 \text{ руб.}$$

Сумма заработной платы, начисленной по сдельным расценкам за перевезенные тонны, составит 11 223 руб., в т.ч.:

– за перевезенные тонны грузов 2-го класса:

$$1796 \text{ руб.} \times 3 \text{ т} = 5388 \text{ руб.};$$

– за тонны грузов 4-го класса с учетом коэффициента использования грузоподъемности 0,923 (3 т/3,25 т) и поправочного коэффициента 1,083 (1/0,923):

$$1796 \text{ руб.} \times 3 \text{ т} \times 1,083 = 5835 \text{ руб.}$$

Сумма заработной платы, начисленной по сдельным расценкам за выполненные ткм, составит 209 341 руб., в т.ч.:

– за ткм, выполненные при пробеге за городом по дорогам I группы:

$$95,75 \text{ руб.} \times 3 \text{ т} \times 300 \text{ км} + 95,73 \text{ руб.} \times 3 \text{ т} \times 1,083 \times 300 \text{ км} = 179\,502 \text{ руб.}$$

– за ткм, выполненные при пробеге в городах:

$$191 \text{ руб.} \times 3 \text{ т} \times 25 \text{ км} + 191 \text{ руб.} \times 3 \text{ т} \times 25 \text{ км} \times 1,083 = 29\,839 \text{ руб.}$$

Всего начислено по сдельным расценкам за тонны и ткм – 220 564 руб.

Заработная плата за подготовительно-заключительное время продолжительностью 20 мин и время предрейсового медицинского осмотра – 5 мин в смену составит:

$$129,27 \text{ руб.} \times 25 \text{ мин} = 3\,231 \text{ руб.}$$

Всего начислено заработной платы за 22 часа работы – 223 795 руб., за 7 ездов в месяц – 1 566 565 руб.

Сдельная прямая система оплаты труда по расценкам за километры пробега

Сдельная прямая система оплаты труда по расценкам за километры пробега используется, как правило, при оплате труда водителей, выполняющих перевозки грузов в международном и междугородном сообщениях. Сдельные расценки рассчитываются на один километр (далее – 1 км) груженого и порожнего пробегов.

Например, расценка на 1 км груженого пробега определяется исходя из тарифной ставки водителя автомобиля и нормы времени, включающей время перевозки, рассчитанного исходя из расчетных норм пробега автомобиля по соответствующим группам дорог, простоя под погрузочно-разгрузочными операциями, сдачи и приемки грузов, простоя на границах, в т.ч. при оформлении таможенных документов.

Пример 5.

Начисление заработной платы водителю по сдельным расценкам за 1 км груженого и 1 км порожнего пробогов

Согласно путевому листу формы 4 водитель автомобиля "Мерседес-Бенц" грузоподъемностью 24 т выполнил перевозку груза по маршруту Минск – Петербург – Борисов – Минск. Груженный пробег составил 1880 км, порожний – 50 км. Действующие в организации сдельные расценки по странам СНГ, включая Республику Беларусь, такие: на 1 км груженого пробега – 600 руб., на 1 км порожнего пробега – 450 руб. Сумма начисленной водителю заработной платы составит:

$$600 \text{ руб./км} \times 1880 \text{ км} + 450 \text{ руб./км} \times 50 \text{ км} = = 1\ 150\ 500 \text{ руб}$$

Система оплаты труда по нормативу или проценту от суммы выручки.

На внутриреспубликанских перевозках грузов наниматель может применять систему оплаты труда водителей автомобилей по сдельному нормативу (Н) или проценту (П) от суммы выручки (В), полученной за перевозку грузов.

Сумма начисленной за месяц заработной платы (З) может определяться по формулам:

$$З = В * Н \text{ или } З = В * (П / 100\%)$$

Норматив (процент) начисления заработной платы может быть рассчитан делением нормативного фонда заработной платы (ФЗПн) водителей автомобилей на общую сумму выручки по формулам:

$$Н = \text{ФЗПн} / В \text{ или } П = (\text{ФЗПн} / В) \times 100$$

В свою очередь нормативный фонд заработной платы водителей автомобилей определяется умножением сдельных расценок на объем перевозок грузов, предусмотренный заключенным с заказчиком договором.

Норматив (процент) может определяться также исходя из суммы заработной платы и суммы выручки в расчете на единицу объема

перевозок, например, в расчете на одну перевезенную тонну.

Объем перевозки грузов определяется на основе путевых листов и товарно-транспортных накладных, а объем доходов – умножением объема перевозок на действующие в организации тарифы на перевозку 1 т груза (без НДС).

Пример 6.

Действующий в организации процент оплаты труда от суммы выручки за перевозку раствора бетона составляет 10%. Согласно путевому листу формы 3(С) автомобиля ЗИЛ-ММЗ-4502 (самосвал) грузоподъемностью 5,25 т и товарно-транспортным накладным выполнение сменного задания водителя характеризуется следующими данными, представленными в таблице 2.10:

Таблица 2.10 - Данные

№ накладной	Кол-во ездов	Объем перевезенного груза, т	Расстояние Перевозки по городу, км	Тариф за 1 т, руб.	Сумма дохода за смену, руб.
205	1	5,5	20	86000	473000
1023	1	5,5	15	58500	321750
1103	1	5,25	10	55300	290325
2104	1	5,25	15	58500	307125
3105	2	10,5	8	35000	367500
3116	1	6,0	10	35000	210000
Итого	7	38,0	-	-	1969700

Водитель автомобиля за смену выполнил 7 рейсов и перевез 38 т раствора бетона, что обеспечило получение выручки в сумме 1969700 руб.

Исходя из процента оплаты труда, заработная плата водителя автомобиля составит:

$$1969700 \text{ руб.} \times 10\% / 100\% = 196970 \text{ руб.}$$

Повременная простая форма оплаты труда.

При повременной простой оплате труда заработная плата водителю автомобиля начисляется по установленной ему тарифной ставке за фактически отработанное время. По способу начисления заработной платы (почасовая, поденная, помесечная) наибольшее распространение получила почасовая оплата, при которой

заработная плата водителю автомобиля начисляется исходя из его часовой тарифной ставки и фактического количества отработанных часов по формуле:

$$З = C_ч * Ч,$$

где З – заработок водителя за расчетный период, руб.;

$C_ч$ – часовая тарифная ставка водителя, руб.;

Ч – количество отработанных часов за расчетный период, ч.

Пример 7.

Начисление заработной платы водителю автомобиля ГАЗ-52 по часовой тарифной ставке за отработанное время

*Система оплаты труда – повременная премиальная (почасовая).
Размер премии – 30% тарифной ставки за отработанное время.
Режим работы – 40-часовая 6-дневная рабочая неделя с суммированным учетом рабочего времени (учетный период месяц).
Расчетная среднемесячная норма рабочего времени в 2012 г. – 168,3 ч.*

За месяц водитель автомобиля отработал месячную норму – 160 ч. Месячная тарифная ставка водителя автомобиля ГАЗ-52 – 3435000 руб.

Начислим заработную плату водителю автомобиля. С этой целью определим его часовую тарифную ставку:

$$3435000 \text{ руб.} / 168,3 \text{ ч} = 20410 \text{ руб.}$$

Сумма начисленной заработной платы по часовым тарифным ставкам за отработанное время составит:

$$20410 \text{ руб.} * 160 \text{ ч} = 3265600 \text{ руб.}$$

За выполнение показателей и условий премирования начислена премия:

$$3265600 \text{ руб.} * x \text{ } 30\% / 100\% = 979680 \text{ руб.}$$

Всего водителю автомобиля за месяц будет начислено 4245280 руб.

Оплата труда водителям-стажёрам

Водителям-стажёрам оплата труда производится по выполняемой ими работе, а водителям-наставникам за время работы со стажёром сохраняется среднемесячная заработная плата.

Техническое обслуживание и текущий ремонт автомобилей должны осуществляться, как правило, без привлечения для выполнения этих работ водителей. При постановке закреплённых за водителями автомобилей на ремонт или техническое обслуживание

водители должны, как правило, использоваться по специальности для работы на других автомобилях.

В случае перевода водителей на работы по ремонту и техническому обслуживанию автомобилей в связи с производственной необходимостью на срок до одного месяца оплата их труда производится по выполняемой работе, но не ниже среднего заработка по прежней работе.

Водителям автобусов, грузовых и легковых автомобилей выплачивается ежемесячная надбавка за классность в следующих размерах:

- водителям II класса – 10 %,
- водителям I класса – 25 %

от установленной тарифной ставки за отработанное в качестве водителя время

Руководителям предприятий автомобильного транспорта предоставляется право по согласованию с комитетом профсоюза устанавливать:

- доплату водителям автобусов при работе без кондуктора (при условии исполнения обязанностей кондуктора) в размере до 40 % от общей суммы сданной ими выручки за проданные билеты;

- для водителей и кондукторов автобусов, работающих на городских, пригородных и междугородних регулярных пассажирских линиях, с их согласия может устанавливаться рабочий день с разделением смены на части с доплатой за отработанное время в размере до 50 % тарифной ставки или сдельного заработка водителя, кондуктора (время внутрисменного перерыва в рабочее время не включается);

- доплату водителям автобусов и грузовых автомобилей (за исключением хозпарка); диспетчерам автомобильного транспорта; билетным кассирам; кондукторам; контролёрам пассажирского транспорта за интенсивность и сложность их труда в размере до 50 % тарифной ставки (сдельного заработка, должностного оклада);

- водителям легковых автомобилей устанавливаются доплаты за ненормированный рабочий день в размере до 25 % тарифной ставки за отработанное время.

2.2.7.3. Особенности оплаты труда ремонтных рабочих и кондукторов

Оплата труда ремонтных рабочих также производится по сдельной или повременной форме.

Наиболее прогрессивной для оплаты труда является сдельная форма.

Сдельные расценки могут быть установлены на:

- изготовление одной детали или определенной партии деталей;
- одно техническое обслуживание автомобиля;
- единицу технического обслуживания и по расценкам за трудоёмкость текущего ремонта, приходящуюся на плановый суточный пробег по каждой марке автомобилей, вышедших на линию, и т. д.

Сдельные расценки для оплаты труда ремонтных рабочих следует определять исходя из тарифных ставок (окладов), соответствующих разряду выполняемой работы, а не тарифному разряду работника.

Для определения размеров оплаты труда ремонтных рабочих могут применяться нормы выработки, времени обслуживания, численности, нормированные задания.

Тарификация профессий ремонтных и других рабочих предусматривает отнесение их к соответствующему разряду единой тарифной сетки в зависимости от сложности выполняемых работ.

К тарифным ставкам ремонтных рабочих применяются коэффициенты повышения ставок рабочих по технологическим видам работ, производствам и отраслям экономики в размерах, предусмотренных в Рекомендациях по применению единой тарифной сетки.

Руководитель предприятия имеет право устанавливать месячные оклады высококвалифицированным рабочим, занятым на особо важных и ответственных работах, исходя из действующей на предприятии тарифной ставки первого разряда и тарифного коэффициента, соответствующего 10-му разряду единой тарифной сетки. Устанавливать рабочим надбавки за профессиональное мастерство к их тарифным ставкам следует в следующих размерах:

- 3-й разряд – 12 %;
- 4-й разряд – до 16 %;
- 5-й разряд – до 20 %;
- 6-й разряд – до 24 %.

Оплата труда кондукторов производится исходя из тарифного

коэффициента 4-го тарифного разряда для 1-го класса и 3-го тарифного разряда для 2-го класса и тарифной ставки первого разряда, действующей на предприятии.

Присвоение классов кондукторам производится квалификационными комиссиями предприятий. При этом первый класс присваивается кондукторам, проработавшим безусловно более одного года в качестве кондуктора второго класса, хорошо знающим маршрутную схему движения автобусов данного предприятия, тарифную плату за проезд пассажиров и провоз багажа, обеспечивающим культурное обслуживание пассажиров и систематически выполняющим план выручки. Остальным кондукторам присваивается второй класс.

Наиболее эффективной формой оплаты труда кондукторов является оплата их труда по сдельным расценкам с рубля сданной ими выручки.

Время нахождения в резерве оплачивается исходя из тарифного коэффициента кондуктора в зависимости от классности и тарифной ставки первого разряда, действующей на предприятии.

Для получения билетов и сдачи выручки кондукторам устанавливается подготовительно-заключительное время 60 минут, которое включается в рабочее время.

2.2.7.4. Особенности оплаты труда руководителей и специалистов внутрипроизводственных подразделений

Должностные оклады руководителей устанавливаются нанимателем в соответствии с формами и системами оплаты труда, действующими на предприятии.

Должностные оклады руководителей и специалистов внутрипроизводственных подразделений могут быть увеличены на коэффициент повышения ставок заработной платы рабочих по техническим видам работ, производств, если они работают в производственных подразделениях, в которых заняты указанные рабочие.

Руководители предприятий и организаций автомобильного транспорта в пределах средств, направляемых на оплату труда, могут устанавливать надбавки руководителям, специалистам и служащим за сложность и напряжённость работы, высокие творческие

(внедрение новых технологий и оборудования, рационализаторских предложений и т. п.) и производственные достижения (обеспечение рентабельной работы предприятия, снижение плановых убытков, отсутствие задолженности перед бюджетом, за энергоресурсы, снижение дебиторской задолженности, рост производительности труда и т. д.) в работе и за выполнение особо важных (срочных) работ в размере до 50 % должностного оклада (ставки), а на приоритетных направлениях деятельности (автобусные и международные автомобильные перевозки) – до 75 % должностного оклада (ставки).

Размеры надбавок определяются в зависимости от личного вклада работника в повышение эффективности проводимых мероприятий и выполняемых работ (услуг). Указанные надбавки могут уменьшаться или отменяться полностью при ухудшении работы.

При установлении надбавки за выполнение особо важных (срочных) работ на предприятии должны быть определены перечень этих работ, конкретные исполнители и сроки выполнения работ. Задание на выполнение особо важных (срочных) работ устанавливается приказом руководителя предприятия. Выплата надбавки производится за весь период выполнения особо важных (срочных) работ, определённый приказом, независимо от того, работа была выполнена в установленный срок или досрочно.

Конкретные показатели для установления надбавок, условия их выплаты и размеры устанавливаются нанимателем.

Общая сумма средств, направляемых на выплату указанных надбавок, выплачиваемых руководителям, специалистам и служащим хозрасчётных предприятий всех форм собственности и включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), не должна превышать 20 % суммы должностных окладов этих категорий работников.

2.2.8. Оплата труда руководителей организаций и их заместителей

Организация оплаты труда руководителей и их заместителей устанавливается в зависимости от организационно-правовых форм предприятий и организаций:

- руководители организаций негосударственной формы собственности;

- руководители организаций государственной формы собственности либо с долей собственности государства в уставном фонде.

Оплата труда руководителей организаций осуществляется в соответствии с Положением об условиях оплаты труда руководителей государственных организаций и организаций с долей собственности государства в их имуществе, утвержденным постановлением Совета Министров Республики Беларусь, которое является обязательным для применения в государственных коммерческих организациях и организациях с долей собственности государства в их имуществе (независимо от размера доли).

В организациях негосударственной формы собственности положение может применяться по решению нанимателя.

В соответствии с положением оплата труда руководителей организаций состоит из должностного оклада, надбавки за сложность и напряженность работы, надбавки за продолжительность непрерывной работы (стаж работы), премии по результатам финансово-экономической деятельности организации, специальных видов премий, вознаграждения по итогам работы за год и других выплат.

Индексация заработной платы руководителя предприятия в связи с ростом розничных цен на товары и услуги и тарифов на услуги производится в порядке, установленном законодательством.

Выплаты из прибыли (фонда потребления) могут выплачиваться руководителям только при условии соблюдения установленных нормативов распределения прибыли в фонд потребления и фонд накопления.

Заработная плата руководителю предприятия выплачивается одновременно с выплатой заработной платы работникам этого предприятия, а в случае выплаты её части – пропорционально заработной плате, выплаченной работникам предприятия.

2.2.8.1. Определение должностного оклада руководителя организации

Должностной оклад руководителя организации определяется в соответствии с тарифным разрядом, тарифным коэффициентом и ставкой первого разряда.

Тарифные разряды и коэффициенты руководителей организаций устанавливаются в зависимости от списочной численности работающих по следующей шкале, представленной на рисунке 2.3.

Списочная численность работающих,	Разряды/коэффициенты							
	16	17	18	19	20	21	22	23
	3,72	3,98	4,26	4,56	4,88	5,22	5,59	5,98
До 50								
51-100								
101-300								
301-1200								
1201-2500								
2501-5000								
свыше 5000								

Рисунок 2.3 – Шкала

При списочной численности работников организации свыше 5000 человек к тарифным коэффициентам, предусмотренным 21–23-м разрядами, могут применяться повышающие коэффициенты:

при численности от 5001 до 10000 – до 1,07;

от 10001 до 15000 – до 1,14;

от 15000 – до 1,25.

Списочная численность работников организации определяется по данным статистической отчетности в среднем за период с начала года по состоянию на 1-е число месяца, в котором заключается (перезаключается, изменяется, продлевается) контракт.

При последующем, в течение срока действия контракта, изменении списочной численности работников организации в сторону уменьшения за счет проведения организационно-технических мероприятий, способствующих повышению эффективности производства и труда, должностные оклады руководителей не пересматриваются.

При расчете должностных окладов руководителей применяется размер тарифной ставки первого разряда, установленной для служащих или по организации в целом.

В случае когда тарифный разряд руководителя организации окажется равным или ниже разряда руководителей функциональных и внутрипроизводственных подразделений, определённого согласно единой тарифной сетке, рекомендуется пересмотреть действующую на предприятии структуру управления и штаты, устранить лишние

звенья.

При необходимости сохранения действующей структуры управления тарификация руководителей структурных подразделений может быть установлена нанимателем на один разряд ниже, чем предусмотрено по соответствующему уровню управления единой тарифной сетки.

Тарифный разряд первого заместителя (главного инженера) устанавливается на один разряд ниже разряда руководителя организации.

Тарифные разряды заместителей руководителя организации по основной деятельности, главного бухгалтера устанавливаются на один-два разряда ниже тарифного разряда первого заместителя руководителя организации (главного инженера).

Должностные оклады руководителей и их заместителей, имеющих в своем подчинении дочерние предприятия, обособленные подразделения (филиалы, представительства) могут быть повышены до 10 % (включительно).

При установлении должностных окладов руководителям органы, заключающие контракт, имеют право:

- дифференцировать тарифные коэффициенты, предусмотренные для руководителей по определенной группе численности, в пределах межразрядной разницы (до 7 процентов);

- повышать должностные оклады руководителям организаций, имеющих в своем подчинении другие самостоятельные организации, дочерние предприятия, филиалы, до 10 процентов. При этом расчет должностных окладов производится с учетом списочной численности работников данных организаций;

- повышать должностные оклады руководителям государственных сельскохозяйственных организаций до 10 процентов.

Должностные оклады руководителей могут увеличиваться по итогам работы за квартал до 50 процентов за:

- увеличение удельного веса валютных поступлений в выручке, полученной от реализации продукции (работ, услуг), исчисленного нарастающим итогом с начала года по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года;

- снижение материалоемкости продукции (работ, услуг);

- выполнение программ энергосбережения.

При отсутствии указанных показателей могут предусматриваться иные показатели увеличения должностного оклада руководителя, отражающие результаты финансово-хозяйственной деятельности организации.

Увеличение должностных окладов производится при условии соблюдения установленного норматива запасов готовой продукции к среднемесячному объему производства.

Дополнительно по итогам работы за квартал должностные оклады руководителей могут повышаться за каждый процентный пункт прироста рентабельности реализованной продукции (работ, услуг), исчисленный нарастающим итогом с начала года по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года, в размере до 5 процентов (включительно), но не более чем на 25 процентов должностного оклада.

Конкретные размеры (дифференциация) увеличения должностных окладов руководителей по установленным показателям определяются органами, заключившими контракт. Максимальный размер увеличения не может превышать 75 процентов должностного оклада руководителя.

Должностной оклад руководителя с учетом увеличения, предусмотренного настоящим пунктом, образует новый должностной оклад.

При невыполнении доведенных показателей руководителю устанавливается должностной оклад, предусмотренный контрактом, без увеличения, предусмотренного настоящим пунктом.

По решению собственника имущества руководителям убыточных организаций при проведении мероприятий по финансовому оздоровлению и выводу организации из кризисного состояния и руководителям организаций, проводящим мероприятия по реконструкции и освоению новых производств, на период не более двух лет могут устанавливаться должностные оклады (без начисления на них премий, надбавок и других выплат стимулирующего характера) в размере, не превышающем 3,5 среднемесячной заработной платы, сложившейся по соответствующей отрасли за квартал, предшествующий отчетному.

Для руководителей коммерческих организаций здравоохранения, образования, науки и научного обслуживания, культуры, физкультуры и спорта, телевидения и радиовещания, редакций газет

и журналов тарифные разряды и коэффициенты могут быть установлены на уровне, предусмотренном для руководителей соответствующих организаций, финансируемых из бюджета.

Конкретные размеры должностных окладов (тарифных коэффициентов), исчисленных в соответствии с настоящим пунктом, предусматриваются в контракте.

2.2.8.2. Доплаты и надбавки, установленные для работников транспорта.

Надбавки и доплаты стимулирующего и компенсирующего характера:

- устанавливать надбавки руководителям структурных подразделений, специалистам и служащим за сложность и напряженность работы, высокие творческие, производственные достижения в работе и за выполнение особо важных (срочных) работ в размере до 50% должностного оклада (ставки), а на приоритетных направлениях деятельности (автобусные и международные автомобильные перевозки) - до 75% должностного оклада (ставки).

- выплачивать водителям автобусов, грузовых и легковых автомобилей ежемесячную надбавку за классность в следующих размерах: водителям II класса - 10%, I класса - 25% от установленной тарифной ставки за отработанное в качестве водителя время.

- устанавливать доплаты рабочим, специалистам и служащим за совмещение профессий.

- устанавливать доплаты работникам, занятым на работах с неблагоприятными условиями труда, в размере 0,10 - 0,31% месячной ставки первого разряда, действующей в организации, за каждый час работы в этих условиях с учетом степени тяжести и вредности труда.

- доплаты работникам за работу в ночное время и за многосменный режим работы (- 40% часовой тарифной ставки (оклада) работникам за каждый час работы в ночное время или в ночную смену, 20% - за работу в вечернюю смену (при многосменном режиме работы)).

- доплаты водителям служебных легковых автомобилей за ненормированный рабочий день в размере до 25% его тарифной

ставки за отработанное время.

- доплаты бригадирам из числа рабочих, не освобожденных от основной работы, за руководство бригадой в размере до 25% тарифной ставки первого разряда, действующей в организации, в зависимости от численности бригады.

- надбавки за непрерывный стаж работы руководителям структурных подразделений, специалистам, служащим и рабочим.

- доплату водителям автобусов при работе без кондуктора (при условии выполнения обязанностей кондуктора) в размере до 30% от общей суммы, сданной ими выручки за проданные билеты

- доплату водителям автобусов, работающих в регулярном сообщении, и грузовых автомобилей (за исключением хозпарка), диспетчерам, билетным кассирам, кондукторам, контролерам за интенсивность и сложность труда в размере до 40% тарифной ставки (оклада).

- надбавки за подвижной и разъездной характер работы, производство работы вахтовым методом, за постоянную работу в пути, работу вне постоянного места жительства.

- надбавки за продолжительность непрерывной работы (стаж работы) в размере, не превышающем 20 процентов должностного оклада. При установлении указанных надбавок применяется следующая дифференциация их размеров в зависимости от продолжительности непрерывной работы (стажа работы) работника:

- от 1 года до 5 лет – 5 процентов;

- от 5 до 10 лет – 10 процентов;

- от 10 до 15 лет – 15 процентов;

- 15 лет и свыше – 20 процентов должностного оклада.

Порядок исчисления стажа работы работника (общего, в отрасли, в организации, по специальности) для выплаты им указанных надбавок определяется органами, заключившими контракт.

2.2.8.3. Премирование руководителя организации

Премирование руководителя организации по результатам финансово-хозяйственной деятельности производится за выполнение следующих показателей:

- рост выручки, полученной от реализации продукции (работ, услуг);
- выполнение доведенного показателя прибыли (рентабельности) от реализации продукции (работ, услуг);
- снижение затрат на рубль товарной продукции.

Кроме указанных показателей дополнительно могут устанавливаться другие показатели премирования руководителей, связанные с эффективностью работы организации (например, снижение дебиторской и кредиторской задолженности и др.).

В организациях, в которых с учетом специфики их деятельности показатели, предусмотренные настоящим пунктом, не рассчитываются, могут устанавливаться иные показатели премирования, отражающие результаты финансово-хозяйственной деятельности.

Максимальный размер премии по результатам финансово-хозяйственной деятельности не может превышать 50 процентов должностного оклада руководителя за фактически отработанное время. Руководителям убыточных организаций могут выплачиваться премии в зависимости от темпов снижения убыточности производства продукции (работ, услуг) к предыдущему кварталу за каждый процент снижения в размере до 5 процентов, но не более 40 процентов должностного оклада.

Конкретные показатели премирования, дифференциация их размеров, периодичность и другие условия премирования устанавливаются органами, заключившими контракт.

Суммы премий, начисленные руководителям организаций в соответствии с настоящим пунктом, включаются в себестоимость продукции (работ, услуг).

Дополнительно из прибыли, остающейся в распоряжении организации, по итогам работы за квартал руководителям могут выплачиваться премии:

- за перевыполнение доведенных целевых показателей прогноза социально-экономического развития в размере, не превышающем 50 процентов должностного оклада за квартал, в том числе за рост объемов производства (работ, услуг), исчисленный нарастающим итогом с начала года в сопоставимых ценах по сравнению с

соответствующим периодом предыдущего года, не менее 40 процентов должностного оклада за квартал;

– за выполнение заданий по сокращению бартерных операций, увеличению численности работников, принятых на дополнительно введенные рабочие места, в размере, не превышающем 25 процентов должностного оклада за квартал;

– за перевыполнение плана по прибыли (рентабельности) от реализации продукции (работ, услуг) – дифференцированно в размере, не превышающем 25 процентов должностного оклада за квартал.

Конкретные размеры (дифференциация) по показателям премирования, порядок и условия выплаты указанной премии определяются органами, заключившими контракт.

Руководителям организаций могут выплачиваться из прибыли:

– специальные виды премий за внедрение новых видов техники и технологии, увеличение выпуска экспортной продукции, освоение новых видов продукции, экономию топливно-энергетических и материальных ресурсов, ввод в действие новых мощностей и объектов и другие. Выплата специальных видов премий производится на основании положений, действующих в организациях. Общая сумма выплат, предусмотренных настоящим подпунктом, не может превышать 6 должностных окладов руководителя в год;

– вознаграждение по итогам работы за год. Выплата производится одновременно с выплатой указанного вознаграждения работникам организации в размере, не превышающем одного среднемесячного заработка в год, по условиям, действующим в организации;

– материальная помощь в размере до 1,7 должностного оклада в год и другие выплаты в размере, не превышающем месячного должностного оклада в год по каждому основанию, в числе которых единовременные премии в связи с юбилейными датами предприятий, профессиональными праздниками, юбилейными датами рождения руководителя, праздничными днями: Днем защитников Отечества и Вооруженных Сил Республики Беларусь и Днем женщин, увольнением его в связи с уходом на пенсию.

Выплата всех видов премий руководителям производится с разрешения (согласования) органа, заключившего контракт.

При начислении премий следует учитывать основания для снижения (лишения) премий руководителям, предусмотренные действующими нормативными правовыми актами. Обязательными основаниями для снижения (лишения) премий руководителям являются реализация продукции (работ, услуг), не соответствующей требованиям стандартов, неосуществление мер по соблюдению производственной, трудовой и исполнительской дисциплины и обеспечению безопасного труда в возглавляемых ими организациях. Размер премии может быть снижен и по другим основаниям, предусмотренным условиями контракта.

2.2.9. Специальные виды премий.

К специальным видам премий относятся следующие премии:

- за экономию топливно-энергетических ресурсов;
- за экономию материальных ресурсов;
- за внедрение новой техники и технологии;
- за ввод в действие новых мощностей и объектов;
- за экономию автомобильного топлива;
- за увеличение пробега новых и восстановленных методом наложения протектора автомобильных шин;
- за выполнение плана сдачи автомобильных шин, пригодных для восстановления;
- за выполнение плана сдачи лома и отходов чёрных, цветных и драгоценных металлов;
- за увеличение экспорта продукции, работ, услуг и т. д.

Премирование по специальным видам премий производится, как правило, по результатам работы за квартал.

На выплату премий за экономию топливно-энергетических и материальных ресурсов направляется до 50% фактически полученной экономии.

Премирование водителей автомобилей за экономию автомобильного топлива производится в размере до 85% стоимости сэкономленного автомобильного топлива.

За перерасход автомобильного топлива сверх установленных

норм по вине водителей автомобилей с них удерживается 100% стоимости перерасходованного автомобильного топлива.

Кроме водителей автомобилей премии за экономию автомобильного топлива могут выплачиваться:

– рабочим, занятым ремонтом и регулировкой двигателей и узлов системы питания и электрооборудования, - до 15% стоимости автомобильного топлива, сэкономленного на всех закреплённых за ними автомобилях;

– руководителям, специалистам и служащим, непосредственно осуществляющим руководство работами по ремонту и регулировке двигателей и узлов системы питания и электрооборудования и учёту расхода топлива автомобилями, - до 10% стоимости сэкономленного автомобильного топлива.

Премирование водителей и рабочих за увеличение пробега новых и восстановленных методом наложения протектора автомобильных шин производится в размере до 50% от суммы полученной экономии эксплуатационных расходов.

На выплату премий руководителям, специалистам и служащим за выполнение плана сдачи автомобильных шин, пригодных для восстановления, направляется до 20% фактически полученной экономии эксплуатационных расходов.

На премирование работников предприятий автомобильного транспорта за выполнение плана сдачи лома и отходов чёрных, цветных и драгоценных металлов может направляться до 50% суммы, полученной от фактически сданного металлолома в отдельности по каждому виду металлов.

Премии по всем специальным системам премирования, выплачиваемые рабочим, предельными размерами не ограничиваются, а для руководителей, специалистов и служащих максимальный размер премии по специальным системам не может превышать 6 месячных должностных окладов в год.

Выплаты по системам премирования рабочих, руководителей, специалистов и служащих за экономию топливно-энергетических ресурсов, сырья и материалов относятся на себестоимость продукции, работ и услуг.

При наличии финансовых возможностей АТП имеют право ПРЕМИРОВАТЬ СВОИХ РАБОТНИКОВ ПО ИТОГАМ РАБОТЫ

ЗА ГОД.

Работники предприятий имеют также возможность при определённых условиях получить МАТЕРИАЛЬНУЮ ПОМОЩЬ.

ЕДИНОВРЕМЕННЫЕ ПРЕМИИ имеют место при проведении национальных, профессиональных праздников и т.д.

2.2.10. Планирование заработной платы

Планирование заработной платы осуществляется с целью определения оптимального ее размера и должно обеспечить рост производительности труда, развитие производства на основе материальной заинтересованности работников и повышение их материального благосостояния.

При планировании заработной платы работникам исходными данными являются:

- состав работников по категориям, необходимый для выполнения производственной программы;
- действующая система оплаты труда в организации;
- тарифная ставка 1-го разряда установленная в организации либо правительством Республики Беларусь;
- единая тарифная сетка работников Республики Беларусь.
- Планирование заработной платы включает:
 - расчет средней заработной платы всех работников предприятия по категориям работающих;
 - расчет фонда заработной платы;
 - расчет фонда потребления;
 - расчет фонда оплаты труда.

Фонд заработной платы представляет собой сумму денежных средств, необходимых для распределения между отдельными категориями работников по количеству и качеству труда. Он планируется надневной, месячный, квартальный и годовой периоды.

Данный фонд имеет плановые и фактические суммы (значения), состоит из основной и дополнительной заработной платы. Подразделяется также по принадлежности работника к штату данного предприятия на фонд штатного (списочного) и нештатного (совместителей) состава; по характеру оплачиваемых работ – на

фонд промышленно-производственного персонала (зарплата рабочим, специалистам, служащим) и занятого в непромышленных хозяйствах предприятия (работникам жилищно-коммунального хозяйства, культурно-бытовых учреждений); по охватываемому периоду – на часовой (выплачивается рабочим по действующим системам оплаты труда за фактически отработанное время в человеко-часах), дневной (кроме часового учитывает оплату перерывов в работе кормящих матерей, доплаты подросткам за сокращенный рабочий день, оплату внутрисменных простоев не по вине рабочих, сверхурочных и других работ), месячный, квартальный и годовой, включающие полную сумму заработной платы, начисляемой за соответствующий период. Фонд заработной платы используется предприятием на оплату труда работников в зависимости от их трудового вклада.

В состав фонда включается *основная и дополнительная заработная плата*.

К основной заработной плате относится заработная плата за фактически отработанное время или выполненный объем работ в конкретных условиях.

Она включает оплату труда по тарифным ставкам, сдельным расценкам, окладам, а также различные виды доплат, надбавок, премий.

К дополнительной заработной плате относится заработная плата за фактически неотработанное время, но подлежащее оплате согласно действующего законодательства.

Дополнительная заработная плата включает оплату ежегодных отпусков, учебных отпусков, льготных часов подростков, времени, связанного с выполнением государственных обязанностей и т. д.

В сегодняшних условиях функционирования хозяйствующих субъектов, регулирования и планирования средств на заработную плату их работников, термин «фонд заработной платы» все чаще отождествляется с термином «фондоплаты труда». Это связано с тем, что в оба понятия включаются не только начисленные предприятием суммы оплаты труда в денежной и натуральной формах за отработанное и неотработанное время, стимулирующие доплаты и надбавки, компенсационные выплаты, связанные с режимом работы и условиями труда, премии и единовременные поощрительные выплаты, но и выплаты на питание, жилье, топливо и другие,

носящие социальный характер, независимо от того, каков источник покрытия этих затрат (себестоимость, прибыль, средства специального назначения или какие-либо иные целевые поступления).

Фонд оплаты труда – все начисленные предприятием (фирмой, учреждением, организацией) суммы для оплаты труда независимо от источников их финансирования, стимулирующие выплаты, в т. ч. компенсации по оплате труда в связи с повышением цен и индексацией доходов в пределах норм, предусмотренных законодательством, а также денежные суммы, начисленные работникам за неотработанное время, в течение которого за ними сохраняется заработная плата в соответствии с порядком, предусмотренным законодательными актами. В этот фонд подлежат включению: заработная плата, начисленная пропорционально отработанному времени (выполнению работ) по тарифным ставкам, окладам или сдельным расценкам, независимо от форм и систем оплаты труда, принятых на предприятии; стоимость продукции, выдаваемой в порядке натуральной оплаты труда; выплаты стимулирующего характера по системным положениям (премии за производственные результаты, вознаграждения по итогам работы за год, надбавки к тарифным ставкам и окладам, например за профессиональное мастерство, стаж работы и др.), выплаты компенсационного характера, связанные с режимом работы и условиями труда (за работу в ночное время, в многосменном режиме, за выполнение работ вахтовым методом и т. п.; оплата за неотработанное время (ежегодные и дополнительные отпуска, специальные перерывы в работе, льготные часы подростков, за выполнение государственных и общественных обязанностей, учебные отпусков, выходные пособия и т. п.), а также оплата совместителей, премии, вознаграждения и другие выплаты, начисленные за счет средств специального назначения и целевых поступлений, и т. п.

Фонд потребления предприятия – совокупность прямых и косвенных выплат работникам предприятия (фирм, учреждений и организаций) независимо от их организационно-правовой формы и формы собственности. В него включаются: суммы, начисленные на оплату труда всем работникам предприятия (фонд оплаты труда), доходы (дивиденды, проценты) по акциям членов трудового

коллектива и их вкладам в имущество предприятия; суммы предоставленных предприятием трудовых и социальных льгот, включая материальную помощь. К трудовым и социальным льготам работников относятся, в частности: оплата дополнительных предоставляемых по коллективному договору отпусков (сверх предусмотренных законодательством); надбавка к пенсиям и единовременным пособиям уходящим на пенсию ветеранам труда; стипендии, выплачиваемые за счет средств предприятия; компенсация удорожания стоимости питания в столовых, буфетах, профилакториях (по льготным ценам или бесплатно), а также детям, находящимся в дошкольных учреждениях и оздоровительных лагерях; оплата путевок работникам и их детям на лечение, отдых, экскурсии и путешествия; компенсационные выплаты в связи с повышением цен, производимые сверх размеров индексации доходов; материальная помощь и расходы на погашение ссуд, выданных работнику; расходы по благоустройству садоводческих товариществ и строительных гаражей; расходы на оплату услуг поликлиникам, по возмещению ценовой разницы на продукцию (работы, услуги), предоставляемую работникам предприятия, оплата проезда к месту работы, жилья и др. Не относятся к средствам, направляемым на потребление, пособия по социальному страхованию (временной нетрудоспособности, беременности и родам, по уходу за ребенком и т. п.), пенсии работающим пенсионерам, другие выплаты за счет фонда социального страхования, пенсионного и других внебюджетных фондов; стоимость выданной спецодежды, спецобуви, молока и лечебно-профилактического питания; аренда помещений для проведения учебных, культурно-массовых и других мероприятий; проведение вечеров отдыха, дискотек, концертов, лекций и т. п.; расходы на содержание медпунктов, профилакториев, санаториев, домов отдыха и других оздоровительных учреждений, находящихся на балансе предприятия; расходы на приобретение медикаментов для лечебно-профилактических учреждений, на организацию работы курсов, студий, кружков и т. п.

В действующей практике для расчета фонда заработной платы при планировании применяются разнообразные методы:

– *метод суммирования планируемой заработной платы работников* всех категорий в планируемый период, которая

определяется умножением средней планируемой заработной платы определенной категории на их расчетную численность:

$$\Phi ЗП = \sum_{i=1}^n ЗП_{ср} \cdot Ч_p,$$

где $ЗП_{ср}$ – плановый уровень средний заработной платы i – категории работающих в планируемый период, руб.;

$Ч_p$ – расчетная численность i – категории работающих в планируемый период;

– метод расчета фонда заработной платы по нормативу, установленному на оплату труда на рубль выручки от реализации продукции, работ, услуг.

Основой расчета этих показателей по действующим предприятиям является определение планового прироста производительности труда и средней заработной платы.

В данном случае фонд заработной платы рассчитывается:

$$\Phi ЗП_{пл} = В_{пл} * Н_{зп} / 100,$$

где $В_{пл}$ – выручка от реализации продукции, работ, услуг в планируемый период в млн. руб.;

$Н_{зп}$ – норматив на формирование фонда заработной платы в процентах.

Норматив на формирование фонда заработной платы определяется по формуле:

$$Н_{зп} = \Phi ЗП_{б} (100 + \Delta ПП) В_{б},$$

где $\Phi ЗП_{б}$ – фонд заработной платы в базисном периоде, млн. руб.;

$В_{б}$ – выручка от реализованной продукции (работ, услуг) в базисном периоде млн. руб.;

При этом $\Delta ЗП$ определяется по формуле:

$$\Delta ЗП = С * \Delta ПП,$$

где $С$ – норматив прироста средней заработной платы на один процент прироста производительности труда.

$\Delta ЗП$, $\Delta ПП$ – прирост соответственно средней заработной платы и производительности труда, установленных в плановом периоде.

Норматив прироста средней заработной платы необходимо всегда

устанавливать менее единицы с целью повышения производительности труда и эффективности производства;

Основной недостаток этого метода формирования фонда заработной платы состоит в том, что он не нацеливает на рациональное использование живого труда, так как в данном случае при большей численности работающих будет больше и ФЗП.

– *поэлементный метод планирования фонда заработной платы*, который основывается на детальном расчете каждой статьи планового фонда заработной платы отдельно по водителям, ремонтным рабочим, специалистам, служащим, руководителям и другим категориям работающих;

– *метод на основе достигнутого уровня заработной платы*;

$$\text{ФЗП}_{\text{пл}} = \text{ФЗП}_{\text{б}} \cdot K_{\text{ол}} + \text{Ч}_{\text{р}} \cdot \text{ЗП}_{\text{ср}},$$

где $\text{ФЗП}_{\text{б}}$ – фонд заработной платы базисного периода млн. руб;

$K_{\text{ол}}$ – планируемый коэффициент роста объема производства;

$\text{Ч}_{\text{р}}$ – планируемое сокращение (увеличение) численности работающих, чел;

$\text{ЗП}_{\text{ср}}$ – средний уровень заработной платы в базисном периоде, млн. руб.

Этот метод хотя и применяется в практике планирования, но является наименее рациональным, так как учитывает все выплаты заработной платы, имевшие место в базисном периоде, в том числе и оплату простоев, брак и т.п. Он не нацеливает коллектив на повышение производительности труда и эффективности производства.

2.3. Формирование затрат в автотранспортном предприятии

2.3.1. Понятия «затраты», «расходы» и «издержки», классификация расходов предприятия

Расходы, затраты, издержки производства, себестоимость продукции являются важнейшими экономическими категориями.

Грамотное использование и применение этих категорий позволяет избежать ошибок и необоснованных решений.

В рыночных условиях снижение издержек производства, работ и услуг приобретает особую значимость.

Издержки - это совокупность различных видов затрат (сырья, материалов, топлива, энергоресурсов, основных средств и др.) и необходимого труда, т. е. труда, затраченного на производство продукции и продажу (работ, услуг) в целом или ее отдельных частей.

Например, издержки производства - это затраты материальных, трудовых, финансовых и других видов ресурсов на производство и продажу продукции. Кроме того, «издержки» включают специфические виды затрат: единый социальный налог, потери от брака, гарантийный ремонт и др.

Понятие «издержки» используется в экономической теории и практике в качестве понятия «затраты» применительно к производству продукции (работ, услуг) в целом или его отдельным стадиям. Понятие «издержки» шире понятия «затраты».

Издержки производства — это денежное выражение использования производственных факторов с целью производства и реализации продукции. Когда говорят об использовании факторов производства в производственном процессе, речь идет об издержках производства.

Издержки производства и обращения – совокупность затрат материальных средств (сырья, материалов, топлива, энергоресурсов, основных средств и др.) и необходимого труда, т. е. труда, затраченного на производство продукции (работ, услуг).

Издержки бывают двух видов – постоянные и переменные.

Постоянные издержки остаются неизменными и осуществляются независимо от объема производства. К постоянным издержкам на автомобильном транспорте относятся затраты по теплоснабжению производственных и административных зданий, услуги связи, заработная плата административно-управленческого аппарата, амортизация зданий и сооружений, земельный налог и т. п.

Переменные издержки находятся в прямой зависимости от объемов производства. В расчете на единицу продукции они обычно остаются неизменными, переменными их называют потому, что их общая сумма меняется в зависимости от числа (объема)

производимых единиц продукции, выполненной работы, оказанных услуг.

Например: с увеличением объема перевозок увеличивается расход топлива и, как следствие, растут затраты на уплату экологического налога от передвижных источников, увеличивается расход на запасные части и смазочные материалы при техническом обслуживании и ремонте автомобилей и т. п.

Сумма постоянных и переменных издержек при каждом конкретном уровне производства представляет собой **валовые издержки**.

Транспортные издержки производства включают расходы:

- на перевозку грузов и пассажиров;
- на погрузочные и разгрузочные работы;
- расходы на экспедирование грузов и др.

Они входят составной частью в себестоимость продукции практически во всех организациях (промышленных, строительных, сельскохозяйственных) и существенно влияют экономическую эффективность их деятельности.

Себестоимость продукции (работ, услуг) представляет собой стоимостную оценку используемых в процессе производства продукции (работ, услуг) природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, нематериальных активов, трудовых ресурсов, а также других затрат на ее производство и реализацию:

$$C = Z_M + Z_{отр} + O_{сн} + A + Z_{пр},$$

где Z_M – материальные затраты (за вычетом стоимости возвратных расходов);

$Z_{отр}$ – расходы на оплату труда;

$O_{сн}$ – отчисления на социальные нужды;

A – амортизация основных средств и нематериальных активов;

$Z_{пр}$ – прочие затраты.

Себестоимость продукции представляет выраженные в денежной форме текущие затраты (издержки) предприятий на производство и реализацию продукции (работ, услуг).

В целях анализа, учета и планирования всего многообразия затрат, входящих в себестоимость продукции, применяются две взаимодополняющие классификации: поэлементная и калькуляционная. При группировке затрат по элементам

определяются затраты предприятия в целом, без учета его внутренней структуры и без выделения видов выпускаемой продукции. Документ, в котором представлены затраты по элементам, называется **сметой затрат на производство**. Смета затрат составляется для определения общей потребности предприятия в материальных и денежных ресурсах. **Элементы себестоимости** представляют собой однородные по своему характеру затраты всех служб и цехов на производственные и хозяйственные нужды.

Затраты, образующие себестоимость продукции (работ, услуг), группируются в соответствии с их экономическим содержанием по следующим элементам: материальные затраты (за вычетом стоимости возвратных отходов); затраты на оплату труда; отчисления на социальные нужды; амортизация основных средств; прочие затраты.

Группировка затрат по экономическим элементам не позволяет вести учет по отдельным подразделениям и видам продукции. Для этого нужно вести учет по **статьям калькуляции**.

Калькуляция – это исчисление себестоимости единицы продукции или услуг по статьям расходов. В отличие от элементов сметы затрат, статьи калькуляции себестоимости объединяют затраты с учетом их конкретного целевого назначения и места образования.

В настоящее время в бухгалтерском учете выделяют пять видов (этапов) прибыли: валовая прибыль, прибыль (убыток) от продаж, прибыль (убыток) до налогообложения, прибыль (убыток) от обычной деятельности, чистая прибыль (нераспределённая прибыль (убыток) отчётного периода).

Валовая прибыль определяется как разница между выручкой от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей) и себестоимостью проданных товаров, продукции, работ и услуг:

$$П_{вал} = ВР - С,$$

где $ВР$ – выручка от реализации;

$С$ – затраты на производство продукции.

Выручку от реализации товаров, продукции, работ и услуг называют доходами от *обычных видов деятельности*. Затраты на

производство товаров, продукции, работ и услуг считают *расходами по обычным видам деятельности*.

Прибыль (убыток) от продаж представляет собой валовую прибыль за минусом управленческих и коммерческих расходов:

$$\Pi_{пр} = \Pi_{вал} - P_y - P_k,$$

где P_y – расходы на управление;

P_k – коммерческие расходы.

Прибыль (убыток) до налогообложения – это прибыль от продаж с учетом *прочих доходов и расходов*. Они подразделяются на операционные и внереализационные доходы и расходы.

В число *операционных доходов* включают: поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование активов организации; поступления, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы, и других видов интеллектуальной собственности; поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций (включая проценты и иные доходы по ценным бумагам); поступления от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции, товаров; проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств организации, а также проценты за использование банком денежных средств, находящихся на счете организации в этом банке.

Операционные расходы – это расходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации; расходы, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы, и других видов интеллектуальной собственности; расходы, связанные с участием в уставных капиталах других организаций; проценты, уплачиваемые организацией за предоставление ей в пользование денежных средств (кредитов, займов); расходы, связанные с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), товаров, продукции; расходы, связанные с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями.

Внереализационными доходами являются: штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров; активы, полученные безвозмездно, в том числе по договору дарения; поступления в возмещение причиненных организации убытков; прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году; суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности; курсовые разницы; сумма дооценки активов (за исключением внеоборотных активов).

К *внереализационными расходами* относят: штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров; возмещение причиненных организацией убытков; убытки прошлых лет, признанные в отчетном году; суммы дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности, других долгов, нереальных для взыскания; курсовые разницы; сумма уценки активов (за исключением внеоборотных активов).

Прибыль (убыток) до налогообложения:

$$П_{\text{до}} = П_{\text{нр}} \pm C_{\text{одр}} \pm C_{\text{вдр}}$$

где $C_{\text{одр}}$ – операционные доходы и расходы;

$C_{\text{вдр}}$ – внереализационные доходы и расходы.

Постоянные издержки остаются неизменными и осуществляются независимо от объема производства. К постоянным издержкам на автомобильном транспорте относятся затраты по теплоснабжению производственных и административных зданий, услуги связи, заработная плата административно-управленческого аппарата, амортизация зданий и сооружений, земельный налог и т. п.

Переменные издержки находятся в прямой зависимости от объемов производства. В расчете на единицу продукции они обычно остаются неизменными, переменными их называют потому, что их общая сумма меняется в зависимости от числа (объема) производимых единиц продукции, выполненной работы, оказанных услуг.

Например: с увеличением объема перевозок увеличивается расход топлива и, как следствие, растут затраты на уплату экологического налога от передвижных источников, увеличивается расход на запасные части и смазочные материалы при техническом обслуживании и ремонте автомобилей и т. п.

Сумма постоянных и переменных издержек при каждом конкретном уровне производства представляет собой валовые издержки.

Деление затрат на постоянные и переменные используется при построении графика безубыточности (рисунок 2.4).

Существует следующий порядок построения графика:

1. По горизонтальной оси откладывается объем производства в единицах изделий или в процентах использования производственной мощности, а по вертикальной – затраты на производство и доход.

2. Затраты откладываются с подразделением на постоянные (ПОИ) и переменные расходы.

3. Точка пересечения линий выручки от реализации (ВР) и валовых затрат (ВИ) представляет собой точку критического объема производства (К).

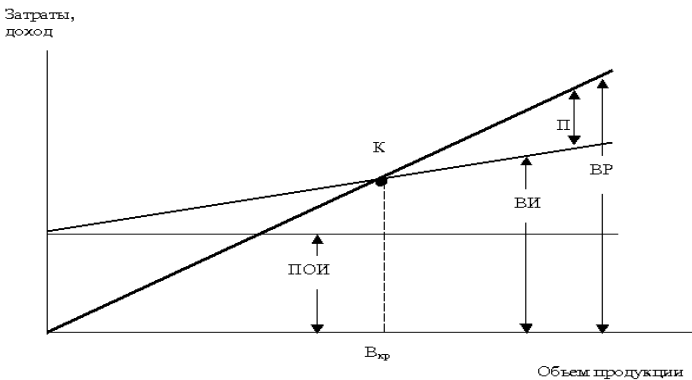


Рисунок 2.4 – График безубыточности

Транспортные издержки производства включают расходы:

- на перевозку грузов и пассажиров;
- на погрузочные и разгрузочные работы;
- расходы на экспедирование грузов и др.

Они входят составной частью в себестоимость продукции практически во всех организациях (промышленных, строительных, сельскохозяйственных) и существенно влияют экономическую эффективность их деятельности.

Затраты – стоимостная оценка ресурсов, потребленных организацией в процессе производства и реализации товаров,

продукции, выполнения работ, оказания услуг. Затраты, приводящие к получению в будущем экономических выгод, считаются активами организации и признаются расходами в период получения от них экономической выгоды. Затраты, не приводящие к получению экономических выгод, являются расходами организации в период осуществления данных затрат

Затраты - это денежная оценка стоимости материальных, трудовых, финансовых, природных; информационных и других видов ресурсов на производство и реализацию продукции за определенный период времени. Как видно из определения затраты характеризуются: 1) денежной оценкой ресурсов, обеспечивая принцип измерения различных видов ресурсов; 2) целевой установкой (связаны с производством и реализацией продукции в целом или с какой-то из стадий этого процесса); 3) определенным периодом времени, т. е. должны быть отнесены на продукцию за данный период времени. Отметим еще одно важное свойство затрат: если затраты не вовлечены в производство и не списаны (не полностью списаны) на данную продукцию, то затраты превращаются в запасы сырья, материалов и т. д., запасы в незавершенном производстве, запасы готовой продукции и т. п. Из этого следует, что затраты обладают свойством запасосемкости и в данном случае они относятся к активам предприятия.

Затраты предприятия — это более узкое понятие, которое характеризует расходы денежных средств, связанные с приобретением факторов производства, необходимых для осуществления предприятием производственной деятельности. Если понятие «расходы» применимо и для оправдания приобретения имущества с целью решения вопросов досуга, занятием спортивных секций, решения других социальных вопросов, то понятие «затраты» в первую очередь применимо для решения вопросов производственной деятельности, выпуска продукции предприятия, обеспечения ее качества, конкурентоспособности.

Понятия «затраты на производство» и «издержки производства» могут совпадать и рассматриваться как идентичные только в определенных условиях.

Расходы - это затраты определенного периода времени, документально подтвержденные, экономически оправданные (обоснованные), полностью перенесшие свою стоимость на

реализованную за этот период продукцию. В отличие от затрат расходы не могут быть в состоянии запасоемкости, не могут относиться к активам предприятия. Предприятие вернуло ранее полученный кредит банку. Это расходы предприятия, отток средств, однако это нельзя назвать затратами, тем более издержками. Затраты отражаются при расчете прибыли предприятия в отчете о прибылях и убытках.

Расходы, входящие в себестоимость продукции, в зависимости от способа их отнесения делятся на прямые (непосредственно связанные с технологический процессом производства данного продукта и прямо включаемые в его себестоимость) и косвенные (учитываемые и планируемые лишь в целом по производству и распределяемые тем или иным способом между его участками и продуктами).

Определение понятия «расходы» изложено в Положении по бухгалтерскому учету организаций» и Налоговом кодексе РБ. Согласно Положению по бухгалтерскому учету расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества). Кроме того, предусматривается ряд условий для признания расходов в бухгалтерском учете и отчете о прибылях и убытках.

Согласно Налоговому кодексу РБ расходами признаются обоснованные и документально подтвержденные затраты, осуществленные (понесенные) налогоплательщиком. Под обоснованными расходами понимаются экономически оправданные затраты, оценка которых выражена в денежной форме. Под документально подтвержденными расходами понимаются затраты, подтвержденные документами, оформленными в соответствии с законодательством РБ. Расходами признаются любые затраты при условии, что они произведены для осуществления деятельности, направленной на получение дохода. Следует отметить, что существенно различается классификация расходов для целей налогообложения и бухгалтерского учета.

Издержки предприятия на производство и реализацию продукции (работ, услуг) представляют собой расходы, выраженные в денежной

форме и связанные с использованием в процессе производства сырья и материалов, комплектующих изделий, топлива, энергии, труда, основных фондов, нематериальных активов и других затрат некапитального характера.

Различие между расходами, затратами и издержками станет более понятным при рассмотрении этих понятий применительно, например, к основным средствам. Понятие «расходы» будет характеризовать отток средств на приобретение конкретной единицы оборудования. Понятие «затраты» характеризует тот факт, что предприятие совершило операцию по приобретению средства производства. Понятие «издержки» в этом случае определяет величину амортизационных отчислений, которые включаются в себестоимость продукции, однако оттока средств предприятия при этом не происходит.

Известно, что предприятие в процессе своей производственной деятельности производит различного рода расходы, которые можно определить как потоки денежных средств с предприятия или как увеличение обязательств предприятия перед другими субъектами в отношении будущих выплат (отрицательные потоки). Расходам противостоят поступления или уменьшение обязательств предприятия (положительные потоки денежных средств).

2.3.2. Классификация расходов предприятия

Все множество расходов предприятия можно классифицировать по признаку цели их осуществления на следующие группы:

1-я группа — расходы, связанные с приобретением долгосрочных активов, т. е. осуществление инвестиций (капитальных вложений) в основные средства, нематериальные активы, а именно: строительство зданий и сооружений, приобретение оборудования, транспортных средств и других материальных ценностей длительного использования;

2-я группа — приобретение материальных ценностей, относящихся к разряду текущих активов: пополнение запасов материалов, полуфабрикатов, комплектующих изделий, формирование незавершенного производства, приобретение предметов,

относимых к разряду малоценных и быстро изнашиваемых, а также создание запаса топлива, запасных частей, тары и т. п.;

3-я группа — оплата услуг, оказываемых предприятию, таких как обеспечение электроэнергией, водой, теплом, газом, транспортное обслуживание, связь и т. п.;

4-я группа — оплата труда привлеченного персонала предприятия — рабочих и служащих;

5-я группа — налоговые выплаты и приравненные к ним платежи предприятия.

Расходы первой группы характеризуются тем, что они носят единовременный характер, т. е. производятся целиком в некоторый короткий отрезок времени и потом эксплуатируются длительное время, измеряемое десятками лет. Данные расходы капитализируются, превращаются в основной капитал, внеоборотные активы.

Расходы, отнесенные к последующим трем группам, не капитализируются, они относятся к текущим затратам. Взамен этих расходов предприятие получает материальные ресурсы, различные виды энергии, оплачивает услуги других субъектов хозяйствования, оплачивает труд привлеченных работников.

Расходы 5-й группы характеризуются тем, что взамен них предприятие ничего не получает. Это налоговые выплаты, определенные существующим законодательством.

С другой стороны, все множество расходов можно сгруппировать по признаку их финансирования, т. е. выделить источники финансирования (рисунок 2.5). В основном их четыре: расходы могут осуществляться за счет капитальных вложений либо списываться на себестоимость продукции, либо покрываться за счет прибыли, либо, в крайнем случае, возмещаться за счет других целевых источников (благотворительных фондов и др.).

При отнесении расходов к той или иной категории необходимо руководствоваться следующим. Капитализируются только те расходы, которые непосредственно связаны с приобретением внеоборотных активов либо с увеличением их стоимости или срока службы.

На себестоимость продукции (работ, услуг) списываются расходы, обусловленные ведением производственной или ком-

мерческой деятельности. При этом исходят из того, что в себестоимость включается стоимость потребленных ресурсов в пределах установленных норм их расхода.

Все остальные расходы предприятие покрывает или за счет прибыли, или за счет специальных фондов.



Рисунок 2.5 - Схема финансирования расходов предприятия

В соответствующих статьях Налогового кодекса РБ установлен перечень затрат, относящихся к тем или иным видам расходов, связанных с производством и реализацией продукции. К прочим расходам в том числе относятся: а) представительские расходы, которые включаются в течение отчетного (налогового периода) в размере, не превышающем 4% расходов налогоплательщика на оплату труда за отчетный (налоговый) период; б) расходы налогоплательщика на все виды рекламы, которые учитываются в размере, не превышающем 1% выручки, определяемой им в течение налогового (отчетного) периода.

Как видно из сопоставления, Налоговый кодекс РБ предусматривает выделение не пяти, а четырех элементов затрат. Такой элемент затрат, как отчисления на социальные нужды, не выделяется обособленно, а входит в состав статей «Расходы на оплату труда» и «Прочие расходы» в зависимости от принятой учетной политики предприятия.

Таблица 2.11 - Расходы

Вид расходов	Состав расходов
--------------	-----------------

	<p>Расходы на приобретение сырья, материалов, товаров и иных материально-производственных запасов (МПЗ)</p> <p>Расходы по переработке (доработке) МПЗ для целей производства продукции, выполнения работ и оказания услуг и их продажи, а также продажи (перепродажи) товаров (расходы по содержанию и эксплуатации основных средств и иных внеоборотных активов, а также по поддержанию их в исправном виде, коммерческие расходы, управленческие расходы и др.)</p> <p>Расчеты по оплате труда</p> <p>Отчисления в страховой фонд</p> <p>Амортизационные отчисления</p>
<p>2.Операционные расходы</p>	<p>Расходы, связанные с предоставлением организациями активов во временное пользование за плату</p> <p>Расходы, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности</p> <p>Расходы, связанные с участием в уставном капитале других организаций</p> <p>Расходы, связанные с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств и иных активов, отличных от денежных средств, товаров, продукции</p> <p>Проценты, уплачиваемые организацией за пользование денежными средствами (кредитами, займами)</p> <p>Расходы, связанные с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями</p> <p>Прочие операционные расходы</p>

3. Внереализационные расходы	Штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров, возмещение убытков, причиненных организацией Убытки прошлых лет, признанные в отчетном году Сумма дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности, других долгов, не реальных для взыскания Курсовая разница Сумма уценки активов (за исключением внеоборотных активов) Прочие внереализационные расходы
4. Чрезвычайные расходы	Расходы, связанные с чрезвычайными обстоятельствами (стихийные бедствия, пожары, аварии и др.)

В бухгалтерском учете, согласно Положению по бухгалтерскому учету, расходы предприятия дифференцируются следующим образом:

- 1) расходы по обычным видам деятельности;
- 2) прочие расходы (в том числе операционные, внереализационные, чрезвычайные расходы).

При формировании расходов по обычным видам деятельности должна быть обеспечена их группировка по следующим элементам, которая является единой и обязательной для организаций всех отраслей:

- материальные затраты;
- затраты на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды;
- амортизация;
- прочие затраты (почтово-телеграфные, телефонные, командировочные и др.).

Как уже отмечалось, состав расходов, учитываемых в налогообложении, отличается от состава расходов, признаваемых в бухгалтерском учете. В отличие от приведенной выше классификации расходов организации в налоговом учете расходы подразделяются на:

- 1) расходы, связанные с основной деятельностью;
- 2) операционные расходы;
- 3) внереализационные расходы.

Они подразделяются на операционные и внереализационные доходы и расходы.

В число *операционных доходов* включают: поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование активов организации; поступления, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы, и других видов интеллектуальной собственности; поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций (включая проценты и иные доходы по ценным бумагам); поступления от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции, товаров; проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств организации, а также проценты за использование банком денежных средств, находящихся на счете организации в этом банке.

Операционные расходы – это расходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации; расходы, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы, и других видов интеллектуальной собственности; расходы, связанные с участием в уставных капиталах других организаций; проценты, уплачиваемые организацией за предоставление ей в пользование денежных средств (кредитов, займов); расходы, связанные с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), товаров, продукции; расходы, связанные с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями.

Операционные расходы АТП – это расходы, сопутствующие продаже или списанию автомобилей и других основных средств, связанные с кредитованием АТП (плата за пользование кредитами банка и др.), с участием в уставных капиталах других предприятий и др.

Внереализационными доходами являются: штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров; активы, полученные

безвозмездно, в том числе по договору дарения; поступления в возмещение причиненных организации убытков; прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году; суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности; курсовые разницы; сумма дооценки активов (за исключением внеоборотных активов).

Внерезультационные расходы – это пени и штрафы; перечисляемые в бюджет платежи за сверхнормативные выбросы загрязняющих веществ в окружающую среду; штрафы и неустойки за нарушение условий договоров на перевозку; средства, перечисляемые профсоюзным организациям, оплата путевок на лечение или отдых; компенсация за использование для служебных поездок личных легковых автомобилей и мотоциклов; суммы дебиторской задолженности, по которым истек срок исковой давности; суммы материальной помощи работникам на приобретение или строительство жилья; оплата дополнительно предоставляемых по коллективному договору (сверх предусмотренных законодательством) отпусков работникам АТП и др.

2.3.3. Виды себестоимости

Себестоимость продукции представляет выраженные в денежной форме текущие затраты (издержки) предприятий на производство и реализацию продукции (работ, услуг).

В целях анализа, учета и планирования всего многообразия затрат, входящих в себестоимость продукции, применяются две взаимодополняющие классификации: поэлементная и калькуляционная. При группировке затрат по элементам определяются затраты предприятия в целом, без учета его внутренней структуры и без выделения видов выпускаемой продукции. Документ, в котором представлены затраты по элементам, называется *сметой затрат на производство*. Смета затрат составляется для определения общей потребности предприятия в материальных и денежных ресурсах. *Элементы себестоимости* представляют собой однородные по своему

характеру затраты всех служб и цехов на производственные и хозяйственные нужды.

Затраты, образующие себестоимость продукции (работ, услуг), группируются в соответствии с их экономическим содержанием по следующим элементам: материальные затраты (за вычетом стоимости возвратных отходов); затраты на оплату труда; отчисления на социальные нужды; амортизация основных средств; прочие затраты.

Группировка затрат по экономическим элементам не позволяет вести учет по отдельным подразделениям и видам продукции. Для этого нужно вести учет по *статьям калькуляции*.

Калькуляция – это исчисление себестоимости единицы продукции или услуг по статьям расходов. В отличие от элементов сметы затрат, статьи калькуляции себестоимости объединяют затраты с учетом их конкретного целевого назначения и места образования.

Все затраты АТП на производство транспортной продукции называются эксплуатационными расходами или издержками производства. Затраты выражают в денежной форме, рассчитывают на единицу транспортной продукции и называют себестоимостью перевозок.

Себестоимость автомобильных перевозок – это затраты автопредприятия на выполнение перевозок, рассчитанные на единицу транспортной продукции.

Себестоимость исчисляется в р./т, р./ткм, р./км, р./ч и в других единицах в зависимости от способа фиксации транспортной работы.

Различают себестоимость:

- ▶ нормативную,
- ▶ плановую,
- ▶ фактическую;
- ▶ сметную.

Нормативная себестоимость устанавливается по нормам расхода материальных ресурсов (сырья, материалов, топлива, электроэнергии и т. д.), а также на основании норм затрат труда и расценок по заработной плате, действующих на определенную дату. По этим нормам отпускают материальные ресурсы для производственного потребления, а по расценкам начисляют

заработную плату. Нормативная себестоимость использует прогрессивные нормы и нормативы, которые являются ориентиром в планировании для предприятий, входящих в объединения и министерства. Показатель этого вида себестоимости позволяет также оперативно контролировать отклонения фактических расходов от норм.

Плановая — на планируемый период, исчисляемую на основе прогрессивных норм затрат труда и средств производства, отражающих дальнейший технический прогресс и улучшение организации производства и планового объема производства продукции.

Фактическая себестоимость определяется в конце года на основе фактических данных о затратах и выходе продукции в целом за год.

Сметная себестоимость характеризует затраты на производство конкретных изделий или работ, выполняемых при единичном типе производства (выпуск деталей в ремонтно-механических мастерских; изготовление отдельных видов мебели при льнозаводах и т. п.). Сметная себестоимость составляется, как правило, на капитальный ремонт или строительство отдельных объектов.

Различают также себестоимость:

- цеховую,
- производственную,
- полную.

Цеховая себестоимость продукции включает все затраты бригады (цеха) на производство продукции. Например, в промышленности это: стоимость израсходованного сырья, основных и вспомогательных материалов (за вычетом стоимости отходов по ценам их реализации); основная и дополнительная заработная плата рабочих, непосредственно занятых на производстве этой продукции, отчисления на социальное страхование; стоимость топлива, пара, электроэнергии, холода и воды на технологические нужды; затраты на подготовку и освоение производства, содержание и эксплуатацию оборудования; цеховые расходы.

Производственная себестоимость продукции наряду с бригадной (цеховой) себестоимостью продукции включает

общепроизводственные и общехозяйственные расходы. На предприятиях в их состав входят общезаводские расходы, потери от брака (только в отчете), отчисления на научно-исследовательские работы, на стандартизацию и техническую информацию.

Полная себестоимость продукции состоит из производственной себестоимости продукции и внепроизводственных (связанных в основном с реализацией продукции) расходов.

Цеховой себестоимостью продукции называют выраженные в денежной форме затраты на производство единицы продукции.

Производственная себестоимость включает все затраты от начальной операции производственного процесса до сдачи готовой продукции на склад.

Полная себестоимость включает производственные и коммерческие расходы, т. е. расходы по сбыту продукции.

В зависимости от **степени обобщения объекта** различают индивидуальную, отраслевую и фирменную себестоимость.

Индивидуальная себестоимость характеризует затраты отдельного предприятия, связанные с производством и реализацией продукции.

Отраслевая себестоимость представляет собой совокупные расходы на производство и реализацию отдельных видов продукции всех предприятий соответствующей отрасли. Этот показатель исчисляется в разрезе государственных и акционерных обществ области, республики.

Фирменная себестоимость включает затраты на производство и реализацию продукции по группе предприятий, входящих в состав холдинга, производственного объединения, комбината, фирмы и т. д.

2.3.4. Сущность и структура себестоимости

Структура себестоимости – это состав и соотношение статей расходов и элементов затрат в общих эксплуатационных расходах.

Производство транспортной продукции, как и любой другой продукции, предполагает взаимодействие, как минимум, трех элементов: предмета труда, непосредственно самого труда и

средств труда (рисунок 2.6).

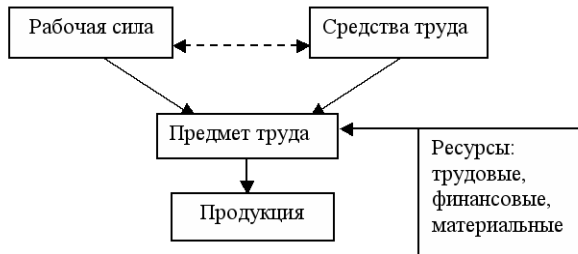


Рисунок 2.6 – Состав производства

Транспортный процесс в общем случае складывается из двух основных составляющих:

- погрузка-разгрузка;
- перемещение груза.

Как и любое другое производство, процесс производства на автотранспорте сопровождается необходимостью выполнения помимо основных производственных также вспомогательных, обслуживающих и управленческих процессов.

Если основные производственные процессы на автотранспорте направлены на изменение местоположения объекта (перевозка, транспортно-экспедиционное обслуживание), то вспомогательные производственные процессы создают условия для нормального хода основного производства. На автотранспорте это инструментальное, ремонтное, энергетическое, складское хозяйство, внутрипроизводственный транспорт.

Обслуживающие производственные процессы – это в первую очередь материально-техническое снабжение, кроме того, медицинское обеспечение, диагностика подвижного состава при выпуске на линию и возвращении в парк, хранение подвижного состава и другие виды обслуживания.

Управленческие процессы включают мероприятия по обеспечению заказами на транспортные услуги, планирование производственной деятельности АТП, непосредственное управление производственными процессами, контроль и учет, мероприятия по достижению основной цели производства.

Если, таким образом, помимо непосредственно процесса

перемещения груза или пассажиров происходит множество всевозможных других процессов, на которые, как и на основное производство, также расходуются материальные, трудовые, финансовые и прочие ресурсы.

Элементы затрат себестоимости перевозок показаны на рисунке 2.7.

Величина затрат, приходящихся на единицу продукции, определяется на основе калькуляции себестоимости, в которой все затраты распределяются по статьям в зависимости от их характера и назначения.

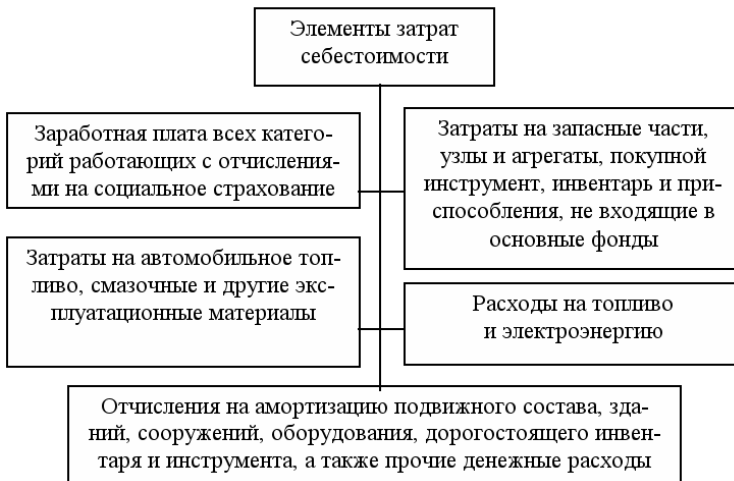


Рисунок 2.7 – Экономическая природа затрат на производство транспортной продукции

Затраты на перевозки по признаку их связи с объемом производства подразделяют на переменные, постоянные и постоянно-переменные.

К переменным относят расходы, зависящие от изменения общего пробега автомобилей. Это затраты на автомобильное топливо, смазочные и прочие эксплуатационные материалы, стоимость ремонта и восстановления автомобильных шин, расходы на ремонт и техническое обслуживание подвижного состава, амортизационные отчисления по подвижному составу.

Величина этих затрат прямо пропорциональна пробегу автомобилей.

Постоянные расходы не зависят от пробега автомобилей и объема транспортной работы. К ним относят общехозяйственные расходы.

По действующей методике на автомобильном транспорте, как и на других видах транспорта, при определении себестоимости перевозок учитываются только расходы, связанные с перемещением грузов и пассажиров.

Затраты на погрузочно-разгрузочные работы, а также расходы на содержание и ремонт автомобильных дорог, организацию и обеспечение безопасности движения на них в себестоимости автомобильных перевозок не находят отражения.

Для объективной оценки экономической эффективности транспортных средств себестоимость автомобильных, да и других, перевозок целесообразно было бы определять с учетом всех действующих издержек на их выполнение.

Себестоимость продукции является не только важнейшей экономической категорией, но и качественным показателем, так как она характеризует уровень использования всех ресурсов, находящихся в распоряжении предприятия.

Как экономическая категория себестоимость продукции выполняет ряд важнейших функций:

- позволяет осуществлять учет и контроль всех затрат на выпуск и реализацию продукции;
- является базой для формирования цены на продукцию предприятия и определения прибыли и рентабельности;
- является важнейшим фактором при обосновании целесообразности вложения инвестиций на реконструкцию, техническое перевооружение и расширение действующего предприятия.

Наряду с повышением качества продукции, уменьшение затрат на производство той или иной продукции, работ и услуг во многом определяет:

- ▶ конкурентоспособность предприятия,
- ▶ устойчивость его финансового состояния,
- ▶ платежеспособность и кредитоспособность клиента банка.

Народнохозяйственное значение снижения себестоимости продукции:

- при одних и тех же ресурсах есть возможность производить больше продукции;
- ускоряется оборачиваемость оборотных средств;
- при рациональном использовании материальных ресурсов появляется возможность меньше вкладывать капитальных вложений в добывающие отрасли;
- снижение издержек – важнейший фактор интенсификации производства.

Себестоимость продукции (работ, услуг) представляет собой стоимостную оценку используемых в процессе производства продукции (работ, услуг) природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, нематериальных активов, трудовых ресурсов, а также других затрат на ее производство и реализацию:

$$C = Z_m + Z_{отр} + O_{сн} + A + Z_{пр},$$

где Z_m – материальные затраты (за вычетом стоимости возвратных расходов);

$Z_{отр}$ – расходы на оплату труда;

$O_{сн}$ – отчисления на социальные нужды;

A – амортизация основных средств и нематериальных активов;

$Z_{пр}$ – прочие затраты.

В себестоимость продукции (работ, услуг) включаются затраты:

1. Непосредственно связанные с производством продукции (работ, услуг), обусловленные технологией и организацией производства, включая материальные затраты и расходы на оплату труда работников, занятых производством продукции, выполнением работ и оказанием услуг, расходы по контролю производственных процессов и качества выпускаемой продукции, сопровождению и гарантийному надзору продукции и устранению недостатков, выявленных в процессе эксплуатации;

2. Связанные с использованием природного сырья в части затрат на рекультивацию земель, платы за древесину, отпускаемую на корню, а также за пользование водными объектами;

3. На подготовку и освоение производства:

- по подготовительным работам в добывающих отраслях: доразведка месторождений, очистка территории в зоне открытых горных работ, площадок для хранения плодородного слоя почвы,

используемого при следующей рекультивации земель; устройство временных подъездных путей и дорог для вывоза добываемого сырья; другие виды работ;

- на освоение новых предприятий, производств, цехов и агрегатов (пусковые расходы): проверка готовности новых предприятий, цехов и агрегатов к вводу их в эксплуатацию путем комплексного опробования (под нагрузкой) всех машин и механизмов (пробная эксплуатация) с пробным выпуском предусмотренной проектом продукции, наладкой оборудования;

- на подготовку и освоение производства продукции, не предназначенной для серийного или массового производства;

4. Некапитального характера, связанные с совершенствованием технологии и организации производства, а также с улучшением качества продукции, повышением ее надежности, долговечности и других эксплуатационных свойств, осуществляемых в ходе производственного процесса, расходы по монтажу локальной сети, включая затраты на разработку проектно-сметной документации, а также расходные материалы;

5. Связанные с рационализаторством, в том числе проведением опытно-экспериментальных работ, изготовлением и испытанием моделей и образцов по рационализаторским предложениям, организацией выставок, смотров, конкурсов и других мероприятий по рационализации, выплатой вознаграждений за создание и использование объектов промышленной собственности и рационализаторских предложений;

6. На обслуживание производственного процесса:

- по обеспечению производства сырьем, материалами, топливом, энергией, инструментом, приспособлениями и другими средствами и предметами труда;

- по поддержанию основных средств, используемых в предпринимательской деятельности, в рабочем состоянии (расходы на технический осмотр и уход, на проведение текущего, среднего и капитального ремонтов);

- по обеспечению выполнения санитарно-гигиенических требований, включая затраты на содержание помещений, инвентаря, предоставляемых медицинским организациям (как состоящим, так и не состоящим на балансе организации) для организации медпунктов непосредственно на территории организации, на поддержание

чистоты и порядка на производстве, обеспечение противопожарной и сторожевой охраны, в том числе расходы на оплату услуг по охране имущества, расходы по противопожарному обслуживанию аварийно-спасательными службами, обслуживанию охранно-пожарной сигнализации, услуг пожарной охраны и других специальных требований, предусмотренных правилами технической эксплуатации организаций, надзора и контроля за их деятельностью;

7. Расходы по обеспечению здоровых и безопасных условий труда и охраны труда, предусмотренных законодательством, включая расходы на приобретение изданий, публикующих нормативные правовые акты по вопросам условий охраны труда, наглядных пособий и учебных материалов по охране труда и других расходов, организации документов, лекций по охране труда, расходы на лечение заболеваний, связанных с несчастными случаями на производстве, и профессиональных заболеваний;

8. Текущие, связанные с содержанием и эксплуатацией фондов природоохранного назначения: очистных сооружений, золоуловителей, фильтров и других природоохранных объектов, расходы по захоронению экологически опасных отходов, оплате услуг сторонних организаций за прием, хранение и уничтожение экологически опасных отходов, очистку сточных вод, другие виды текущих природоохранных затрат;

9. Платежи за добычу природных ресурсов, выбросы (сбросы) загрязняющих веществ в окружающую среду, плата за размещение отходов, а также сумма налога за переработку нефти и нефтепродуктов в соответствии с законодательством;

10. Связанные с управлением производством:

- затраты на содержание работников аппарата управления предприятия и его структурных подразделений, материально-техническое и транспортное обслуживание их деятельности, включая затраты на содержание служебного легкового автотранспорта и компенсации за использование для служебных поездок личных легковых автомобилей в соответствии с законодательством, приобретение проездных билетов на транспорт общего пользования, за исключением такси, для работников, работа которых носит разъездной характер, если эти работники на время выполнения служебных обязанностей не обеспечиваются специальным транспортом;

- отчисления филиалов, представительств и других обособленных структурных подразделений, не имеющих юридической самостоятельности, на содержание аппарата управления предприятий, производственных объединений и трестов;

- затраты на командировки, связанные с производственной деятельностью (в соответствии с установленными законодательством нормами). К расходам на командировки относятся также фактические расходы по оформлению заграничных паспортов и других выездных документов, уплате государственной пошлины, сборы иностранных представительств, а также комиссионных при обмене чеков в банке на иностранную валюту;

- содержание и обслуживание технических средств управления: вычислительных центров, узлов связи, средств сигнализации, других технических средств управления;

- оплата консультационных, информационных, а также аудиторских услуг на проведение обязательной аудиторской проверки в соответствии с законодательством;

- стоимость израсходованных проб и образцов продукции для установления ее соответствия требованиям стандартов, строительных норм в соответствии с действующими нормативными документами по стандартизации, а также затраты на проведение испытаний (анализов, измерений) органами стандартизации, метрологии и сертификации Госстандарта Республики Беларусь в порядке, определяемом Советом Министров Республики Беларусь;

- расходы на оплату услуг связи, включая расходы на почтовые, телефонные, телеграфные услуги, услуги факсимильной и спутниковой связи, Интернет, электронной почты и другие подобные услуги, оплата услуг вычислительных центров, банков, связанных с обслуживанием организаций;

- расходы на оплату услуг по управлению организацией или отдельными ее подразделениями, в том числе расходы на услуги по ведению бухгалтерского учета и отчетности, оказываемые сторонними организациями и индивидуальными предпринимателями, в тех случаях, когда штатным расписанием организации не предусмотрены те или иные функциональные службы;

- представительские расходы, связанные с приемом и обслуживанием иностранных делегаций и отдельных лиц,

участвующих в переговорах в целях установления и поддержания сотрудничества;

- эксплуатационные расходы по содержанию зданий, помещений, сооружений, оборудования, инвентаря и. п.;

11. Связанные с подготовкой и переподготовкой кадров:

- выплата работникам предприятий средней заработной платы по основному месту работы во время их обучения с отрывом от производства на курсах по повышению квалификации и переподготовке кадров;

- оплата труда квалифицированных рабочих, не освобожденных от основной работы, по обучению учеников и повышению квалификации рабочих;

- затраты, связанные с оплатой отпусков с сохранением заработной платы, предоставляемых в соответствии с законодательством работникам в связи с обучением в вечерних и заочных высших и средних специальных учебных заведениях, аспирантурах; в средних общеобразовательных вечерних (сменных) школах и профессионально-технических учебных заведениях; предусмотренной законодательством оплатой работникам, обучающимся в высших и средних специальных учебных заведениях, аспирантурах по заочной форме обучения, проезда к месту нахождения учебного заведения и обратно; с выплатой стипендии в размере, не превышающем государственной стипендии; оплатой свободного от работы дня или соответствующего ему количества рабочих часов (при сокращении рабочего дня в течение, недели) в размере, предусмотренном законодательством; платой за обучение на основе, договоров с учебными заведениями по подготовке, повышению квалификации и переподготовке работников, состоящих в штате организации, выпускников школ и училищ, направленных на учебу в высшие и средние специальные учебные заведения; затраты базовых организаций по оплате труда работников за руководство обучением в условиях производства и производственной практики и все другие расходы по подготовке и повышению квалификации, предусмотренные законодательством;

12. Расходы по набору работников, включая оплату услуг специализированных организаций по подбору персонала;

13. По транспортировке работников к месту работы и обратно в направлениях, не обслуживаемых, пассажирским транспортом общего пользования: дополнительные затраты по перевозке работников специальными маршрутами наземного пассажирского транспорта общего пользования (кроме такси) сверх стоимости, оплачиваемой работниками организации, исходя из действующих тарифов на соответствующие виды транспорта, в соответствии с договорами, заключенными с транспортными организациями. Суммы, определенные исходя из действующих тарифов на транспортные услуги, списываются на внереализационные расходы;

14. Дополнительные затраты, связанные с осуществлением работ вахтовым методом, включая доставку работников от места нахождения предприятия или пункта сбора до места работы и обратно и от места проживания в вахтовом поселке до места работы и обратно, а также не компенсируемые затраты на эксплуатацию и содержание вахтового поселка.

Расходы по сооружению вахтового поселка осуществляются за счет средств, направляемых на капитальное строительство;

15. Выплаты, предусмотренные законодательством, за не проработанное на производстве (неявочное) время: оплата в соответствии с законодательством трудовых отпусков, социальных отпусков с сохранением заработной платы, компенсация за неиспользованный отпуск, оплата льготных часов подростков, оплата перерывов в работе матерей для кормления ребенка, оплата времени, связанного с прохождением медицинских осмотров, выполнением государственных обязанностей, другие виды оплат;

16. Обязательные отчисления от всех видов оплаты труда работников, занятых в производстве соответствующей продукции (работ, услуг), независимо от источников выплат, по установленным законодательством нормам в фонд социальной защиты населения и государственный фонд содействия занятости;

17. Отчисления по обязательному медицинскому страхованию в соответствии с установленным законодательством порядком;

18. Страховые взносы по видам обязательного страхования; по добровольному имущественному страхованию и добровольному страхованию ответственности по перечню видов такого страхования, определяемому Президентом Республики Беларусь; по заключенным организациями-страхователями в пользу работающих у них по

трудовым договорам физических лиц договорам добровольного страхования жизни, добровольного страхования дополнительной пенсии, договорам добровольного страхования медицинских расходов (при условии, что договоры заключены на срок не менее одного года и медицинская помощь застрахованным оказывается государственными организациями здравоохранения) в пользу работающих у них по трудовым договорам физических лиц – в размерах, установленных законодательством, по договорам добровольного страхования от несчастных случаев и болезней на время поездки за границу (только в служебные командировки);

19. Проценты по полученным ссудам, кредитам и займам (за исключением процентов по просроченным ссудам, кредитам и займам, а также займам, связанным с приобретением основных средств и нематериальных активов и иных внеоборотных (долгосрочных) активов);

20. Отчисления в специальные отраслевые и межотраслевые внебюджетные фонды, производимые в соответствии с установленным законодательством порядком;

21. Связанные со сбытом (реализацией) продукции (работ, услуг): упаковкой, хранением, транспортировкой до пункта, обусловленного договором, погрузкой в транспортные средства (кроме тех случаев, когда они возмещаются покупателями сверх цены за продукцию); заключенными договорами факторинговых операций, в том числе разницы между суммой денежного обязательства должникам и суммой, выплачиваемой фактором кредитору (дисконт); оплатой в соответствии с заключенными договорами комиссии и поручения вознаграждения; рекламой, включая участие в выставках, ярмарках, выставках-продажах, стоимость образцов товаров, переданных в соответствии с контактами, соглашениями и иными документами непосредственно покупателям или посредническим организациям в целях рекламы и не подлежащих возврату.

22. Связанные с содержанием помещений, предоставляемых бесплатно предприятиям общественного питания, обслуживающим трудовые коллективы (включая амортизационные отчисления, затраты на проведение всех видов ремонта помещения, расходы на освещение, отопление, водоснабжение, электроснабжение, а также на топливо для приготовления пищи);

23. Амортизационные отчисления от стоимости основных средств, рассчитанные в соответствии с законодательством, а также индексация амортизационных отчислений, производимая в установленном порядке;

24. Амортизационные отчисления от стоимости нематериальных актов, рассчитанные в соответствии с законодательством;

25. Начисления на заработную плату и гонорар творческих работников, перечисляемые творческим союзам в их фонды в соответствии с законодательством;

26. Налоги, сборы, платежи и другие обязательные отчисления, производимые в соответствии с установленным законодательством порядком;

27. По назначенному возмещению утраченного заработка работникам (нетрудоспособным иждивенцам работника в случае его смерти) в результате увечья, профессионального заболевания либо иного ухудшения здоровья, связанного с исполнением ими трудовых обязанностей, при осуществлении выплат в порядке и на условиях, предусмотренных законодательством, в том числе и выплачиваемые субъектом хозяйствования как правопреемником, в соответствии с законодательством. При этом не имеет значения, работает получатель у нанимателя – причинителя вреда либо вообще прекратил трудовую деятельность;

- суммы обратного требования (регресса) в размере пособий и пенсий, выплаченных в связи с увечьем или иным ухудшением здоровья, а также по случаю потери кормильца, в случаях возмещения ущерба, которые разрешены (разрешаются начиная с 1 июля у 1999 года, в том числе и выплачиваемые юридическим лицом как правопреемником в соответствии с законодательством);

28. Оплата в соответствии с законодательством государственной пошлины за совершение нотариальных действий нотариусом или уполномоченным должностным лицом, а также стоимость составления проектов сделок, заявлений, изготовления копий документов, выписок из них, оказания других правовых и технических услуг, связанных с совершением нотариальных действий, согласно тарифам, утвержденным в установленном порядке;

- расходы на публикацию бухгалтерской отчетности и другой

информации, если законодательством Республики Беларусь на организацию возложена обязанность их публикации;

- взносы, сборы и иные обязательные платежи, уплачиваемые некоммерческим организациям, если уплата таких взносов сборов и иных обязательных платежей предусмотрена законодательством и является условием для осуществления деятельности организациями-плательщиками этих взносов, сборов и иных платежей;

- взносы, уплачиваемые международным организациям, если уплата этих взносов предусмотрена законодательством и является условием для осуществления деятельности организациями-плательщиками таких взносов или является условием предоставления международной организацией услуг, необходимых для ведения указанной деятельности организацией-плательщиком данных взносов;

- стоимость тендерной документации;

- минимальная компенсация за ухудшение правового положения работника в случае досрочного расторжения контракта из-за невыполнения или ненадлежащего выполнения его условий по вине нанятого в размерах, установленных законодательством;

29. Другие виды затрат, включаемые в себестоимость продукции (работ, услуг) в соответствии с установленным законодательством порядком.

В фактической себестоимости продукции (работ, услуг) отражаются также:

- потери от брака;

- затраты на гарантийный ремонт и гарантийное обслуживание изделий, на которые установлен гарантийный срок службы;

- потери от простоев по внутрипроизводственным причинам;

- выплаты работникам, высвобождаемым на предприятиях и организациях в связи с их реорганизацией, сокращением численности работников и штатов;

- недостача имущества и (или) его порча в пределах норм естественной убыли, утвержденных в порядке, установленном законодательством.

2.3.5. Особенности состава затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), по предприятиям автомобильного транспорта

С учетом отраслевых особенностей на предприятиях и объединениях автомобильного и речного транспорта Республики Беларусь в себестоимость продукции (работ, услуг) дополнительно включаются:

1) по предприятиям (объединениям) автомобильного транспорта расходы на:

1.1) содержание медперсонала, осуществляющего предрейсовый осмотр водителей;

1.2) получение санпаспортов на автомобили и санитарных книжек водителями, осуществляющими перевозку продуктов, а также стоимость прохождения санитарного минимума;

1.3) доплату за работу на полностью амортизированном подвижном составе в установленном порядке;

1.4) осуществление международных перевозок;

1.4.1) оплату стоянки автомобиля в пути следования;

1.4.2) оплату обязательных дорожных, экологических, таможенных сборов за границей;

1.4.3) оплату мойки транспортных средств;

1.4.4) оформление в установленном порядке документов на перевозку через границу: оплату получения разрешений на проезд по территории иностранных государств; приобретение книжек МДП для перевозки грузов и табличек "TIR", оформление перевозки опасных грузов, на которую требуется специальное разрешение, а также приобретение опознавательных знаков на перевозку этих грузов;

1.4.5) оплату прохождения ветеринарного и фитосанитарного контроля перевозимых грузов;

1.4.6) оплату услуг на объектах погранично-таможенного оформления (таможенный терминал);

1.4.7) оплату конвоирования грузов, находящихся под таможенным надзором;

1.4.8) оплату услуг по факсимильной связи;

14.9) оплату эвакуации транспортных средств в случаях аварий и технических неисправностей;

Не включаются в себестоимость продукции (работ, услуг):

- затраты на индивидуальное опробование отдельных видов машин и механизмов и на комплексное опробование (вхолостую) всех видов оборудования и технических установок с целью проверки качества их монтажа;

- затраты на шефмонтаж, осуществляемый заводами-поставщиками оборудования или по их поручению специализированными предприятиями;

- затраты на содержание дирекции строящегося предприятия, а при ее отсутствии – группы технического надзора (затраты на содержание которой предусматриваются в свободных сметных расчетах стоимости строительства), а также затраты, связанные с приемкой в эксплуатацию новых предприятий и объектов;

- затраты на проведение модернизации оборудования, а также реконструкции объектов основных фондов;

- затраты по созданию и совершенствованию систем и средств управления;

- расходы, связанные с возмещением морального вреда, восстановлением здоровья потерпевших (усиленное питание, протезирование, уход за потерпевшим, санаторно-курортное лечение, приобретение специальных транспортных средств и горючего, капитальный ремонт этих средств и т. д.), а также расходы по возмещению вреда, причиненного юридическим и физическим лицам, не являющимся работниками данного предприятия;

- расходы по возмещению пособий и пенсий, выплаченных организацией в связи с увечьем или иным повреждением здоровья, а также по случаю потери кормильца юридическим и физическим лицам, не являющихся работниками данной организации;

- отчисления в фонд социальной защиты населения, в государственный фонд содействия занятости от всех видов оплаты труда работников предприятия, занятых в непроизводственной сфере (работников жилищно-коммунального хозяйства, медицинских, оздоровительных учреждений и т. д.) должны включаться в сметы расходов на содержание хозяйств, учреждений непроизводственной сферы, финансируемых за счет соответствующих источников: платежей квартиросъемщиков и т. п.;

- затраты на выполнение самим предприятием или оплату работ (услуг), не связанных с производством продукции (работы по благоустройству городов и поселков, оказанию помощи сельскому хозяйству и другие виды работ);

- затраты на выполнение работ по строительству, оборудованию и содержанию (включая амортизационные отчисления и затраты на все виды ремонта) культурно-бытовых и других непроизводственных объектов, находящихся на балансе предприятий, а также работ, выполняемых в порядке оказания помощи и участия в деятельности других предприятий и организаций.

2.3.6. Структура себестоимости автомобильных перевозок.

Методические рекомендации по планированию, учету и калькулированию себестоимости перевозок (работ, услуг) на автотранспортных предприятиях РБ разработаны в соответствии с постановления Совета Министров РБ от 18.10.2010 № 1491, "О составе затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг)", с учетом последующих изменений и дополнений, отраслевыми особенностями состава затрат по предприятиям, подведомственным Министерству транспорта и коммуникаций РБ, а также другими нормативными актами, касающимися вопросов планирования, учета и калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг).

Структура себестоимости характеризуется составом и соотношением отдельных статей расходов и элементов затрат в общих затратах на осуществление перевозок.

Планирование и учет затрат, включаемых в себестоимость перевозок (работ, услуг), должны быть организованы таким образом, чтобы имелась возможность осуществлять необходимую их группировку для обеспечения эффективного управления транспортным предприятием. Группировка затрат, включаемых в себестоимость перевозок (работ, услуг), может производиться:

- 1) по экономическим элементам затрат;
- 2) по калькуляционным статьям расходов;
- 3) по видам перевозок (работ, услуг);
- 4) по видам производств;

5) по способу включения в себестоимость перевозок (работ, услуг);

6) по степени зависимости от объемов транспортных работ;

7) по видам деятельности;

Основной классификационной группировкой затрат, используемой в планировании, учете и калькулировании себестоимости, является группировка по элементам и статьям затрат. Группировка по элементам затрат необходима для выявления потребностей предприятия в материальных, трудовых и финансовых ресурсах. Группировка же по статьям определяет источники затрат, возникающие при оказании автотранспортных услуг.

На автотранспортных предприятиях калькулирование себестоимости перевозок осуществляется на:

10 ткм;

10 пассажиро-км;

1 км пробега с грузом и без груза;

1 час простоя, пользования.

1 т перевезенного груза

Расчет себестоимости данных единиц, как правило, осуществляется при помощи показателей предыдущего отчетного периода с учетом планируемых изменений в объемах перевозок, тарифах на топливно-энергетические ресурсы и т.п.

В зависимости от целей планирования, этапов и стадий разработки планов себестоимость перевозок (работ, услуг) может определяться путем:

► укрупненных расчетов изменения базового уровня затрат;

► детальных сметно-нормативных расчетов величины затрат.

Одним из методов определения плановой себестоимости перевозок (работ, услуг) в перспективном планировании является расчет влияния на уровень затрат технико-экономических факторов.

В текущем планировании пофакторный расчет себестоимости сочетается со сметно-нормативными расчетами себестоимости перевозок (работ, услуг) по элементам затрат и статьям расходов.

Как было отмечено ранее, обычно структура себестоимости той или иной продукции рассматривается в двух разрезах:

► по элементам затрат, показывающим экономическую природу затрат;

► по статьям затрат, характеризующим место их зарождения и направление затрат.

2.3.6.1. Классификация затрат по экономическим элементам

- материальные затраты;
- расходы на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды;
- амортизация основных фондов;
- прочие расходы.

Материальные затраты.

В элементе «материальные затраты» отражаются:

– стоимость всех видов топлива для эксплуатации автомобилей и других самоходных механизмов, а также для отопления зданий и сооружений;

– стоимость износа автомобильных шин;

– стоимость всех расходуемых при ТО и ремонте подвижного состава и других технических средств и устройств материалов, запасных частей, малоценных и быстроизнашивающихся предметов;

– стоимость всех видов энергии (электрической, тепловой и др.).

Стоимость топливно-энергетических ресурсов, израсходованных сверх установленных норм или лимитов, в том числе перерасход горючего, возмещаются за счет виновников, а если их вина не установлена – за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятия.

В элементе «материальные затраты» также отражаются:

– расходы на приобретение канцелярских принадлежностей, бланков технической и производственной документации;

– затраты на установку и содержание противопожарных средств, средств по созданию условий для безопасной работы, средств наглядной агитации;

– стоимость выданной спецодежды, спецобуви и других средств индивидуальной защиты, мыла, обезвреживающих средств, молока и лечебно-профилактического питания;

– сумма потерь от недостачи поступивших материальных ресурсов в пределах норм естественной убыли;

– платежи предприятия за выбросы, сбросы загрязняющих веществ в окружающую среду, за размещение отходов производства и потребления в пределах установленных лимитов.

Стоимость материальных ресурсов, отражаемая по элементу «материальные затраты», формируется исходя из цен их приобретения, включая расходы на погрузочно-разгрузочные работы, транспортировку и т.д.

При этом цена приобретения материальных ресурсов, закупаемых по импорту за иностранную валюту, определяется на базе контрактных цен, пересчитанных в установленном порядке в национальную валюту по курсу Национального банка РБ с добавлением таможенных пошлин и транспортных услуг.

Затраты, связанные с доставкой (включая погрузочно-разгрузочные работы) материальных ресурсов транспортом и персоналом предприятия, подлежат включению в соответствующие элементы затрат на производство той продукции, для изготовления которой эти ресурсы были приобретены.

Из затрат на материальные ресурсы, включаемых в себестоимость продукции, исключается стоимость возвратных отходов.

Расходы на оплату труда.

В элементе «Расходы на оплату труда» отражаются:

– выплаты заработной платы за фактически выполненную работу, начисленные исходя из тарифных ставок, сдельных расценок и должностных окладов в соответствии с принятыми на предприятии формами и системами оплаты труда;

– выплаты в виде различных доплат и надбавок;

– стоимость продукции, выдаваемой работникам в порядке натуральной оплаты;

– выплаты по системам премирования за производственные результаты работы;

– выплаты специальных видов премий;

– стоимость выдаваемых бесплатно в пределах установленных норм и в соответствии с действующим законодательством предметов (включая форменную одежду, обмундирование), остающихся в личном постоянном пользовании;

– стоимость бесплатно предоставляемых работникам в соответствии с действующим законодательством жилья, коммунальных услуг, продуктов питания;

- оплата простоев не по вине работника;
- оплата за время вынужденного прогула;
- оплата труда работников при невыполнении норм выработки не по их вине;
- оплата труда за производство продукции, оказавшейся браком не по вине работника;
- оплата работникам за дни отдыха (отгула), предоставляемые в связи с работой сверх нормативной продолжительности рабочего времени;
- суммы, выплачиваемые при выполнении работ вахтовым методом в размере тарифной ставки, оклада за дни в пути от места нахождения предприятия к месту работы и обратно;
- суммы, начисленные за выполненную работу лицам, привлечённым для работы на предприятии, в организации согласно специальным договорам с государственными организациями на предоставление рабочей силы, как выданные непосредственно этим лицам, так и перечисленные государственным организациям;
- оплата в соответствии с действующим законодательством ежегодных и дополнительных отпусков, компенсация за неиспользованный отпуск;
- оплата льготных часов подростков, перерывов в работе матерей для кормления ребёнка, а также времени, связанного с прохождением медицинских осмотров, выполнением государственных обязанностей;
- оплата в соответствии с действующим законодательством учебных отпусков, предоставляемых рабочим и служащим, успешно обучающимся в вечерних и заочных учебных заведениях;
- оплата в соответствии с действующим законодательством отпуска, предоставляемого по окончании государственного учебного заведения выпускникам, которые получили направление на работу;
- заработная плата по основному месту работы рабочим, руководителям, специалистам и служащим предприятий и организаций во время их обучения с отрывом от работы в системе повышения квалификации и переподготовки кадров;
- выплаты работникам, высвобождаемым с предприятий и организаций в связи с их ликвидацией, реорганизацией, сокращением численности работников.

Отчисления на социальные нужды.

В элементе «Отчисления на социальные нужды» отражаются обязательные отчисления по установленным законодательством нормам в фонд социальной защиты населения, а также обязательные отчисления в государственный фонд содействия занятости.

Отчисления идут практически от всех видов оплаты труда работников, занятых в производстве соответствующей продукции, работ и услуг, вне зависимости от источников финансирования расходов на оплату их труда.

Амортизация основных фондов.

В элементе «Амортизация основных фондов» отражается сумма амортизационных отчислений на полное восстановление, исчисленная исходя из балансовой стоимости основных производственных фондов и утвержденных в установленном порядке норм, включая и ускоренную амортизацию их активной части.

При этом начисление амортизации по основным фондам прекращается после истечения нормативного срока их службы при условии полного перенесения всей стоимости на издержки производства.

Прочие расходы.

К элементу «Прочие расходы» относятся:

– отчисления в централизованный инновационный фонд Министерства транспорта и коммуникаций РБ;

– налог с продаж автомобильного топлива;

– земельный налог и другие виды налогов, сборов, платежей в бюджет и внебюджетные фонды, производимые в установленном законодательством порядке и относимые на себестоимость продукции;

– страховые взносы по видам обязательного страхования, в том числе по страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств за вред, причиненный в результате ДТП жизни или здоровью физических лиц, их имуществу или имуществу юридических лиц, а также платежи по страхованию имущества, грузов и риска непогашения кредитов;

– оплата услуг связи и вычислительных центров;

– затраты на гарантийный ремонт и обслуживание изделий, на которые установлен гарантийный срок службы;

- отчисления в ремонтный фонд и резерв предстоящих затрат по ремонту основных фондов;

- оплата услуг банков по выдаче работникам предприятий заработной платы через учреждения банков и других услуг;

- плата сторонним организациям за пожарную и сторожевую охрану;

- командировочные расходы по установленным законодательством нормам;

- компенсация за использование для служебных поездок личных легковых автомобилей в соответствии с действующим законодательством.

С 1 июля 1999 года согласно постановлению СМ РБ №638 от 3 мая 1999 года «О расходах на содержание служебного легкового автотранспорта» в себестоимость продукции, работ и услуг могут включаться расходы на содержание только одного служебного автомобиля, кроме специального, или используемого для служебных поездок личного легкового автотранспорта в пределах установленных норм.

Перечень и предельное количество специальных легковых автомобилей на предприятиях и в организациях системы Министерства транспорта и коммуникаций РБ устанавливаются приказом по Министерству:

- плата за подготовку и переподготовку кадров;

- расходы по организованному набору работников;

- оплата консультационных и информационных услуг в пределах норм, установленных законодательством;

- оплата обязательных аудиторских проверок в пределах норм, установленных законодательством;

- плата по процентам за ссуды;

- арендная плата;

- лизинговые платежи;

- оплата работ по сертификации продукции, товаров, работ и услуг;

- оплата услуг ГАИ МВД РБ (прием экзаменов по правилам дорожного движения и вождению автомобилей, проведение технического осмотра автотранспортных средств, выдача водительских удостоверений, номерных знаков и т.д.).

– оплата услуг транспортных предприятий по транспортировке работников к месту работы и обратно в часы суток и в направлениях, не обслуживаемых пассажирским транспортом общего пользования;

– представительские расходы, связанные с деятельностью предприятия в соответствии с установленными законодательством нормами.

Таблица 2.12 - Нормы расходов на прием и обслуживание иностранных делегации и отдельных лиц.

Виды услуг	Величина оплаты услуг
1	2
Оплата гостиницы в сутки на одного человека:	В размере, указанном в представленных счетах
– для руководителя делегации	Не выше стоимости одноместного номера
– для члена делегации, сопровождающих лиц	До 100% минимальной заработной платы
Оплата питания в сутки на одного человека	До 7% минимальной заработной платы
Культобслуживание в день на одного человека	До 3% минимальной заработной платы
Бытовое обслуживание в день на одного человека	10% тарифной ставки первого разряда
Оплата услуг переводчика, не состоящего в штате организации, в час	

– расходы на рекламу и осуществление маркетинговых мероприятий (таблица 2.13)

Таблица 2.13 - Расходы на рекламу и осуществление маркетинговых мероприятий

Объем выручки от реализации продукции, работ, услуг в год, включая налог на добавленную стоимость	Предельный размер расходов на рекламу
До 9 млн. рублей включительно	2% от объема выручки
Свыше 9 млн. рублей и до 225 млн. рублей включительно	180 тыс. рублей плюс 1% от объема выручки более 9 млн. рублей
Свыше 225 млн. рублей	2340 тыс. рублей плюс 0,5% от объема выручки более 225 млн. рублей

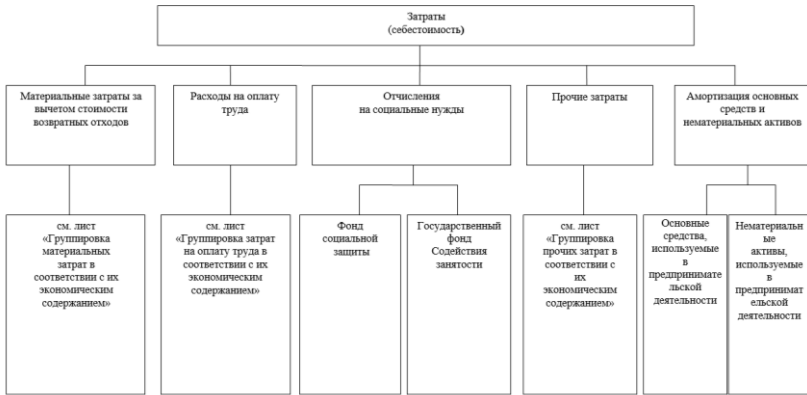


Рисунок 2.8 - Группировка затрат, образующих себестоимость продукции (работ, услуг) в соответствии с экономическим содержанием

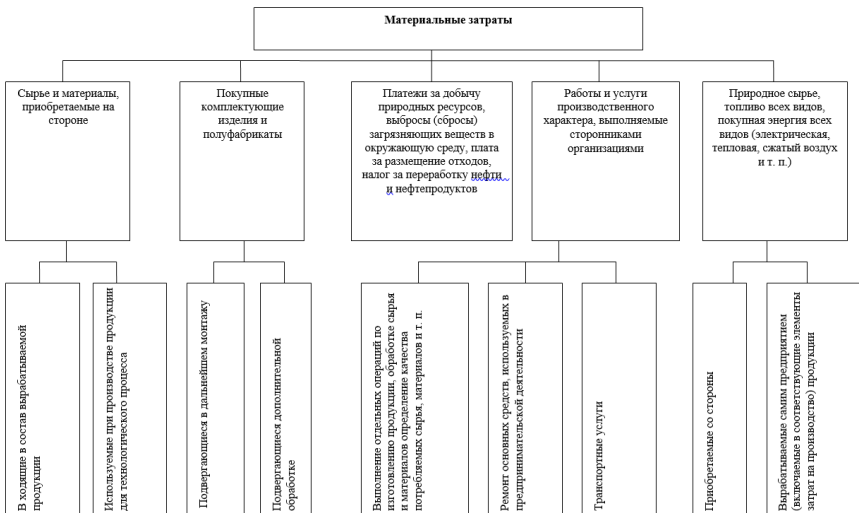


Рисунок 2.9 - Группировка материальных затрат, относимых на себестоимость продукции в соответствии с их экономическим обоснованием

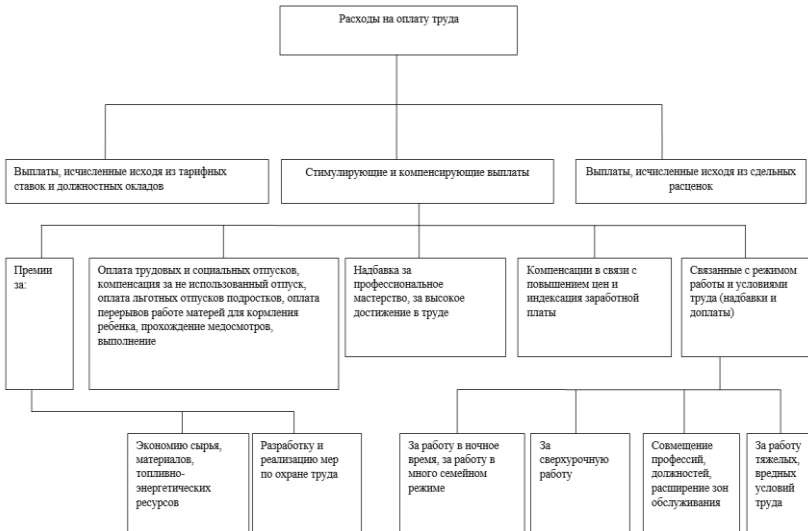


Рисунок 2.10 - Группировка затрат на оплату труда, относимых на себестоимость продукции, в соответствии с их экономическим содержанием



Рисунок 2.11 - Группировка прочих затрат, относимых на себестоимость продукции, в соответствии с их экономическим содержанием

2.3.6.2. Калькулирование себестоимости перевозок по статьям затрат

При планировании, учете и калькулировании себестоимости перевозок затраты, связанные с их осуществлением, группируются по следующим **статьям затрат**:

- основная и дополнительная заработная плата персонала, занятого на перевозках;
- отчисления в бюджет и внебюджетные фонды от средств на оплату труда;
- топливо;
- смазочные и другие эксплуатационные материалы;
- ремонт автомобильных шин;
- ремонт и техническое обслуживание подвижного состава;
- амортизация подвижного состава;
- общехозяйственные (накладные) расходы.

Структура затрат на перевозки графически изображена на рисунке 2.12.



Рисунок 2.12 - Структура затрат на перевозки

В зависимости от специфики деятельности транспортных предприятий, объемов выполняемых ими транспортных работ, а также доли тех или иных затрат в себестоимости выполняемых перевозок допускается объединение нескольких вышеназванных статей в одну либо, наоборот, выделение из какой-либо одной статьи затрат нескольких статей.

Основная и дополнительная заработная плата персонала, занятого на перевозках.

Перечень профессий и должностей работников, непосредственно связанных с осуществлением перевозок, определяется внутриведомственными, внутрифирменными документами.

Оплата вынужденных простоев, прогулов не по вине работника, компенсация за неиспользованный отпуск, выходное пособие при прекращении трудового договора относятся на «общехозяйственные (накладные) расходы».

Отчисления в бюджет и внебюджетные фонды от средств на оплату труда.

В данной статье отражаются отчисления по установленным законодательством нормам от расходов на оплату труда производственного персонала и других работников, непосредственно связанных с транспортными перевозками:

- страховые взносы в фонд социальной защиты населения;
- чрезвычайный налог и обязательные отчисления в государственный фонд содействия занятости.

Топливо.

В данную статью включаются затраты на все виды топлива, непосредственно расходуемого для выполнения перевозок (за исключением стоимости перерасхода топлива).

В статью также входит стоимость топлива, израсходованного на перемещение автомобилей в гараже и предпусковой подогрев двигателей в зимнее время.

Смазочные и другие эксплуатационные материалы.

В данной статье учитываются затраты на все виды масел, смазок, а также на обтирочные и другие материалы, необходимые для эксплуатации подвижного состава автомобильного транспорта.

Ремонт автомобильных шин.

В этой статье учитываются стоимость новых устанавливаемых шин и затраты по их установке на колеса, стоимость материалов, израсходованных на ремонт шин в пути, а также расходы на восстановление шин.

Ремонт и техническое обслуживание подвижного состава.

В данную статью включаются затраты на выполнение работ, связанных с техническим обслуживанием, текущим и капитальным ремонтом подвижного состава.

В сумму затрат по данной статье включаются как расходы на техническое обслуживание и все виды ремонта подвижного состава, выполняемые силами самих транспортных предприятий, так и оплата аналогичных работ и услуг, осуществляемых специализированными ремонтными предприятиями.

Амортизация подвижного состава

В этой статье отражаются затраты на полное восстановление подвижного состава в виде амортизационных отчислений на полное восстановление.

Для определения размера амортизационных отчислений используют балансовую стоимость основных средств, общий пробег подвижного состава (время эксплуатации), а также действующие нормы амортизационных отчислений.

Общехозяйственные (накладные) расходы.

В данной статье учитываются затраты, связанные с управлением транспортным предприятием, организацией транспортного процесса в целом, а также непроизводительные расходы.

Номенклатура статей общехозяйственных расходов:

1. Расходы на управление:

- затраты на оплату труда аппарата управления;
- отчисления на социальные нужды;
- отчисления в бюджет и внебюджетные фонды от средств на оплату труда;
- канцелярские и типографские расходы;
- телефонные и почтово-телеграфные расходы;
- командировочные расходы и расходы по перемещениям;
- расходы на содержание служебного легкового транспорта;

– расходы на содержание, эксплуатацию и текущий ремонт зданий, помещений и других основных фондов, занимаемых и используемых аппаратом управления;

– прочие расходы.

2. Расходы по организации и обслуживанию производственно-хозяйственной деятельности:

– затраты на оплату труда персонала неуправленческого характера;

– отчисления на социальные нужды;

– отчисления в бюджет и внебюджетные фонды от средств на оплату труда;

– расходы по содержанию автомобилей хозяйственного и технического назначения;

– содержание и ремонт зданий, сооружений, других основных фондов общехозяйственного назначения;

– амортизация основных фондов общехозяйственного характера, кроме транспортных средств;

– охрана труда;

– охрана окружающей среды.

Здесь же находит отражение и экологический налог:

Таблица 2.14 - Ставка налога за выбросы загрязняющих веществ в окружающую среду от передвижных источников.

Наименование топлива	Ставка налога за выбросы в рублях за т, 1000 м3
Бензин	1182
Дизтопливо	742
Сжиженный газ	1076
Сжатый газ	676

Усредненная плотность бензина и дизтоплива для перевода литров в кг:

Бензин: А-76 – 0,730

А-92 – 0,760

А-93 – 0,765

А-98 – 0,780

АИ-91 – 0,760

АИ-93 – 0,745

АИ-95 – 0,750

Дизтопливо – 0,840

Понижающий коэффициент при расчете сумм налога за передвижные источники выбросов – 0,8.

- подготовка кадров;
- организованный набор рабочей силы;
- расходы на изобретательство, технические усовершенствования и рационализаторские предложения;
- услуги сторонних организаций по проведению НИОКР;
- содержание пожарной и сторожевой охраны;
- содержание диспетчерских пунктов, автовокзалов и автобусных станций;
- представительские расходы на прием и обслуживание иностранных делегаций и отдельных лиц;
- прочие расходы.

3. Налоги и отчисления:

- отчисления в централизованный инновационный фонд министерства транспорта и коммуникаций РБ;
- налог с продаж автомобильного топлива – исчисляется в размере 20% от стоимости реализуемого топлива;
- земельный налог;
- сборы за технический осмотр и номерные знаки для подвижного состава;
- прочие обязательные отчисления и платежи.

4. Непроизводительные расходы:

- потери от простоев по внутрипроизводственным причинам;
- потери от порчи товарно-материальных ценностей на складах;
- прочие непроизводительные расходы.

По характеру затрат и способу включения в себестоимость перевозок затраты подразделяются на:

- прямые,
- косвенные.

Под *прямыми затратами* понимаются затраты, которые можно непосредственно отнести на себестоимость того или иного вида перевозок.

Косвенные затраты – это затраты, которые не могут быть непосредственно отнесены на себестоимость тех или иных перевозок, поскольку они связаны с управлением всем предприятием, осуществляющим, как правило, различные виды перевозок.

На автомобильном транспорте к прямым затратам можно отнести затраты по первым семи статьям затрат, к косвенным – накладные расходы.

Наряду с делением затрат на прямые и косвенные существует также деление и по другому признаку – в зависимости от объема транспортной работы.

По этому признаку одни затраты изменяются почти прямо пропорционально объему перевозок и пробегу подвижного состава, другие остаются почти без изменения.

Отсюда, по данному признаку затраты подразделяются на:

- условно-переменные,
- условно-постоянные.

С определенными оговорками к условно-переменным затратам также можно отнести затраты по первым семи статьям затрат, а к условно-постоянным – накладные расходы.

Оговорки связаны в первую очередь с применением различных систем оплаты труда водителей, с амортизационными отчислениями на полное восстановление различных видов подвижного состава автомобильного транспорта, а также с некоторыми видами налогов.

2.3.6.3. Расчет себестоимости перевозок (работ, услуг) по технико-экономическим факторам

Метод расчета плановой себестоимости перевозок (работ, услуг) по технико-экономическим факторам основывается на анализе сложившегося уровня затрат в отчетном периоде и в выявлении и расчете влияния технико-экономических факторов на себестоимость перевозок (работ, услуг) планируемого периода.

Для транспортных предприятий целесообразно учитывать влияние следующих укрупненных групп факторов:

- изменение объема и структуры транспортной продукции (работ, услуг);

- изменение маршрутов перевозок как по территории республики, так и за ее пределами;
- повышение технического уровня транспортного процесса (внедрение новой техники и прогрессивных технологий, механизация и автоматизация транспортных работ, внедрение вычислительной техники и так далее);
- внетранспортные факторы, отражающие изменения условий хозяйствования (изменение цен на топливо, энергию, материалы, нормативных сроков службы основных фондов и их стоимости, норм амортизационных отчислений, системы налогообложения и т.п.);
- прочие факторы.

2.3.6.4. Расчет себестоимости перевозок (работ, услуг) сметно-нормативным методом

Расчет себестоимости перевозок (работ, услуг) сметно-нормативным методом производится путем объединения в сводную смету всех затрат транспортного предприятия, связанных с его производственно-хозяйственной деятельностью. При этом обеспечивается выделение планируемых затрат по соответствующим экономическим элементам и статьям затрат.

Основой для разработки сводной сметы затрат на транспортную продукцию (работ, услуг) служат следующие основные расчетные документы:

- расчет затрат на топливо, материалы, запасные части, энергию, и другие виды материальных ресурсов;
- расчет расходов на оплату труда и социальные нужды;
- расчет амортизационных отчислений и износа основных фондов;
- смета общехозяйственных (накладных) расходов;
- сметы по другим видам расходов.

2.3.7. Нормирование затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг)

Основным документом, регламентирующим отнесение расходов на себестоимость продукции (работ, услуг), являются «Основные

положения по составу затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг)», в соответствии с которыми часть затрат относится на себестоимость продукции (работ, услуг) только в пределах установленных законодательством норм, а остальные затраты, понесенные производителем продукции (работ, услуг), относятся согласно налоговому учету на увеличение налогооблагаемой прибыли.

Согласно действующему законодательству при отнесении на себестоимость нормируются следующие затраты:

1. Материальные затраты:

- горюче - смазочные материалы и запасные части, шины и аккумуляторы при эксплуатации легковых (служебных, специальных) автомобилей в пределах лимита пробега не более 2000 км;

- специальная одежда, обувь, защитные приспособления, выдаваемые работникам по нормам, установленным Министерством труда и социальной защиты;

- стоимость топлива, электрической и тепловой энергии;

- потери от недостачи поступивших материальных ресурсов в пределах норм естественной убыли;

- платежи за добычу природных ресурсов, выбросы (сбросы) загрязняющих веществ в окружающую среду, плата за размещение отходов, суммы налога за переработку нефти и нефтепродуктов.

2. Расходы на оплату труда:

- выплаты по системам премирования рабочих, руководителей, специалистов и служащих за производственные результаты, экономию сырья и материалов, топливно-энергетических ресурсов, за выработку и реализацию мер по охране труда;

- надбавки за профессиональное мастерство, высокие достижения в труде;

- надбавки и доплаты, связанные с режимом работы и условиями труда, - за работу в ночное время, сверхурочную работу, за работу в многосменном режиме, за совмещение профессий, должности, расширение зон обслуживания, за работу в тяжелых, вредных, особо вредных условиях труда и т. д.;

- стоимость бесплатно предоставляемых работникам отдельных отраслей коммунальных услуг, питания и продуктов, затраты на оплату предоставляемого работникам предприятий бесплатного

жилья;

- суммы индексации заработной платы в связи с повышением цен на потребительские товары и услуги:

- надбавки за продолжительность непрерывной работы (вознаграждение за выслугу лет, стаж работы).

3. *Амортизация основных средств и нематериальных активов:* затраты на воспроизводство основных производственных фондов и износ нематериальных активов, используемых в процессе уставной деятельности, в форме амортизационных отчислений по установленным нормам амортизации и сроках использования.

4. *Прочие затраты:*

- налоги, сборы (пошлины), отчисления в государственные целевые бюджетные и внебюджетные фонды;

- страховые взносы по видам обязательного страхования, по добровольному имущественному страхованию ответственности, по договорам добровольного страхования жизни, добровольного страхования дополнительной пенсии, договорам добровольного страхования медицинских расходов, по договорам добровольного страхования от несчастных случаев и болезней на время поездки за границу в служебные командировки;

- оплата консультационных, информационных и аудиторских услуг;

- компенсация за износ (амортизацию) использованных для нужд предприятия личных транспортных средств, оборудования, инструментов и приспособлений;

- расходы на рекламу;

- командировочные и представительские расходы.

2.3.8. Влияние отдельных технико-эксплуатационных показателей использования подвижного состава на уровень себестоимости перевозок.

Влияние отдельных технико-эксплуатационных показателей использования подвижного состава на уровень себестоимости перевозок удобно оценивать, используя формулу годовой производительности одного автомобиля:

$$P_{\text{ТКМ}}^{\Gamma} = \frac{D_k * \alpha_B * T_H * q * \gamma_Q * \beta * V_T * I_{\Gamma. e.}}{I_{\Gamma. e.} + \beta * V_T * t_{\text{п-р}}}$$

где D_k – дни календарные;

α_v – коэффициент выпуска;

T_n – время в наряде;

q – грузоподъемность автомобиля;

γ_q – коэффициент использования грузоподъемности автомобиля динамический;

β – коэффициент использования пробега;

V_t – техническая скорость автомобиля;

$l_{г.е.}$ – длина груженой ездки;

$t_{п-р}$ – время на погрузку – разгрузку автомобиля.

Структура себестоимости перевозок и ее уровень зависят от множества различных факторов: типа и грузоподъемности подвижного состава, вида грузов, условий эксплуатации, расстояний перевозок и т. д.

По степени влияния на себестоимость перевозок технико-эксплуатационные показатели использования подвижного состава подразделяют на две группы (рисунок 2.13):



Рисунок 2.13 – Технико-эксплуатационные показатели использования подвижного состава

С увеличением показателей первой группы растет производительность подвижного состава без повышения пробега.

Влияние этой группы показателей на себестоимость эффективно, так как снижаются и переменные, и постоянные затраты, приходящиеся на единицу транспортной работы. При этом сумма переменных затрат изменяется незначительно. Так, увеличение грузоподъемности подвижного состава или применение прицепов вызывает некоторый рост затрат на топливо, эксплуатационный ремонт и техническое обслуживание автомобилей, шины, смазочные материалы, амортизацию, т.е. возрастают переменные затраты. Рост производительности подвижного состава при этом опережает рост затрат.

При улучшении показателей первой группы увеличивается заработная плата водителей (при сдельной форме оплаты труда), а общехозяйственные расходы не изменяются.

Показатели второй группы повышают производительность подвижного состава при значительном увеличении пробега. С ростом пробега повышаются переменные затраты.

Себестоимость зависит от основных технико-эксплуатационных показателей. Ее величину необходимо определить относительно одного какого-то показателя. Чаще все расчеты выполняют относительно транспортной работы, определяемой в ткм.

В этом случае соответственно переменную и постоянную составляющие себестоимости можно определить по зависимостям

$$S_{\text{пер}}^c = \frac{S_{\text{пер}} \cdot V_{\text{э}}}{W_{\text{р}}} ; \quad S_{\text{пост}}^c = \frac{S_{\text{пост}}}{W_{\text{р}}}$$

где $S_{\text{пер}}$ – сумма переменных расходов на 1 км пробега автомобиля, р./км;

$S_{\text{пост}}$ – сумма постоянных расходов на 1 ч работы автомобиля, руб / т;

$W_{\text{р}}$ – производительность автомобиля, ткм / ч.

Если учесть, что себестоимость состоит из переменной и постоянной составляющих

$$S = S_{\text{пер}}^c + S_{\text{пост}}^c$$

Для установления характера зависимости себестоимости от показателей использования подвижного состава их (показатели) поочередно по одному принимают переменными, а остальные

входящие в формулу показатели в это время считают постоянными. Зависимость себестоимости от каждого из показателей представлена ниже.

Зависимость себестоимости от грузоподъемности примет вид:

$$S_q = \frac{a_1}{q\gamma_{\partial}},$$

где

$$a_1 = \frac{S_{\text{пер}}}{\beta} + \frac{S_{\text{пост}}}{V_T \cdot \beta} + \frac{S_{\text{пост}} \cdot t_{\text{п-р}}}{l_{\text{ег}}}$$

На графике (рисунок 2.14) такая зависимость выражается равнобочной гиперболой: чем больше значение знаменателя, тем меньше значение функции, то есть себестоимость перевозок снижается с увеличением грузоподъемности автомобиля или повышением значения коэффициента использования его грузоподъемности.

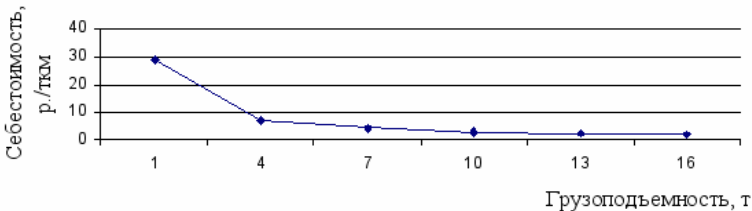


Рисунок 2.14 – Зависимость себестоимости от грузоподъемности подвижного состава

Зависимость себестоимости от длины ездки с грузом (рисунок 2.15) имеет вид:

$$S_l = \frac{a_2}{l_{\text{ег}}} + b_2,$$

где

$$a_2 = \frac{S_{\text{пост}} t_{\text{п-р}}}{q \gamma_{\text{д}}}, \quad b_2 = \frac{1}{q \gamma_{\text{д}} \cdot \beta} \left(S_{\text{пер}} + \frac{S_{\text{пост}}}{V_{\text{T}}} \right)$$

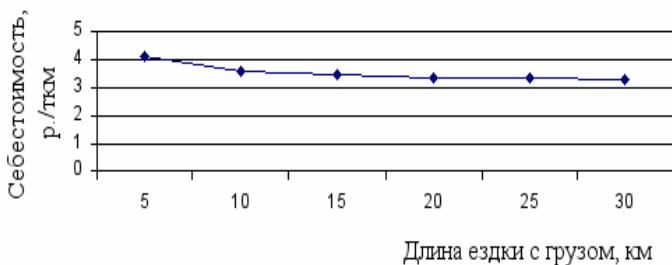


Рисунок 2.15 – Зависимость себестоимости от длины ездки с грузом

Зависимость себестоимости от скорости движения (рис. 2.16) выражается формулой:

$$S_v = \frac{a_3}{V_{\text{T}}} + b_3,$$

где

$$a_3 = \frac{S_{\text{пост}}}{q \gamma_{\text{д}} \cdot \beta}; \quad b_3 = \frac{1}{q \gamma_{\text{д}} \cdot \beta} \left[\frac{S_{\text{пер}}}{\beta} + \frac{S_{\text{пост}} t_{\text{п-р}}}{l_{\text{ег}}} \right]$$

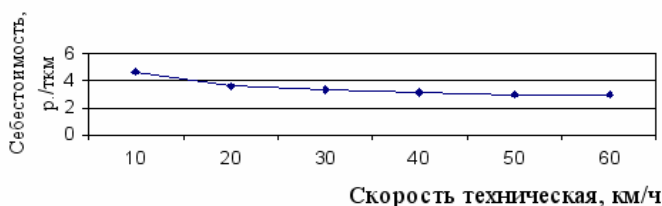


Рисунок 2.16 - Зависимость себестоимости от скорости движения

Зависимость себестоимости от коэффициента использования пробега (рисунок 2.17) имеет вид:

$$S_{\beta} = \frac{a_4}{\beta} + b_4,$$

где

$$a_4 = \frac{1}{q \gamma_d} \left(\frac{S_{\text{пост}}}{V_T} + S_{\text{пер}} \right) \quad b_4 = \frac{S_{\text{пост}} t_{\text{п-р}}}{q \gamma_d t_{\text{ег}}}$$

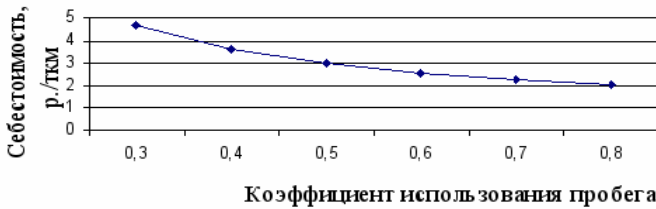


Рисунок 2.17 - Зависимость себестоимости от коэффициента использования пробега

Зависимость себестоимости от времени простоя под нагрузкой-разгрузкой (рисунок 2.18) представлена уравнением:

$$S_t = a_5 \cdot t_{\text{п-р}} + b_5,$$

где

$$a_5 = \frac{S_{\text{пост}}}{q \gamma_d t_{\text{ег}}}, \quad b_5 = \frac{1}{q \gamma_d \beta} \left(S_{\text{пер}} + \frac{S_{\text{пост}}}{V_T} \right)$$

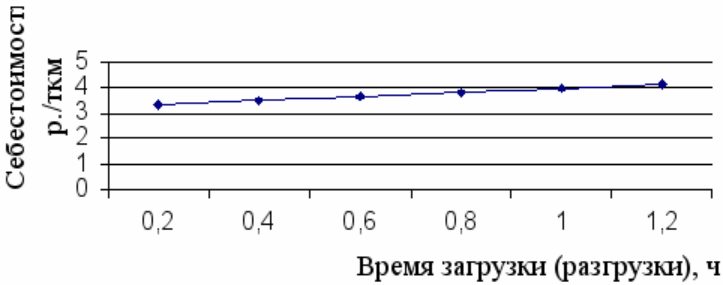


Рисунок 2.18 - Зависимость себестоимости от времени простоя

Выражения 2.14–2.16 представляют собой уравнения равнобочной гиперболы, центр которой находится на оси координат на расстоянии $b_2(3,4)$ от начала координат.

Таким образом, можно сделать вывод, что при увеличении длины ездки с грузом, технической скорости и коэффициента использования пробега себестоимость 1 ткм транспортной работы уменьшается.

Выражение (10.8) зависимости себестоимости от времени простоя под погрузкой и выгрузкой представляет собой уравнение прямой (рис.10.9), наклонной к оси абсцисс и отсекающей ординату на высоте b_5 . Чем больше время простоя автомобиля под загрузкой и разгрузкой за каждую ездку, тем выше себестоимость перевозок.

Построенные таким образом графики дают представление о зависимости себестоимости перевозок от основных технико-эксплуатационных показателей, но только при заданных условиях перевозки, то есть имеется возможность решения только частных задач.

В повседневной практике работы АТП для упрощенных расчетов составляют графики зависимости переменной и постоянной составляющих затрат от номинальной грузоподъемности подвижного состава (рисунок 2.19).

Себестоимость перевозок с учетом данных зависимости расходов от грузоподъемности, приведенных на графике, можно определить из соотношения:

$$C_T = \frac{1}{q_H \gamma} \left[\frac{l_{ег}}{\beta} C_{пер} + \left(\frac{l_{ег}}{\beta V_T} + t_{п-р} \right) C_{пост} \right]$$

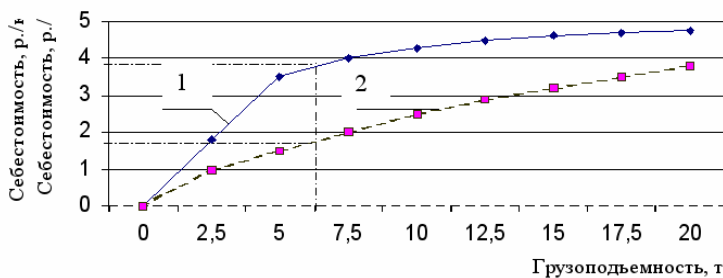


Рисунок 2.19 – Зависимость переменной и постоянной составляющих себестоимости от грузоподъемности подвижного состава: 1 – переменная составляющая, 2 – постоянная составляющая

В постоянно-переменных расходах имеются элементы, зависящие и не зависящие от общего пробега подвижного состава. Так, заработная плата водителей, как правило, зависит от объема транспортной работы и весьма незначительно от пробега автомобилей.

При определении затрат на транспортные расходы учитывают также расходы на погрузочно-разгрузочные работы и дорожные.

К погрузочно-разгрузочным относят все расходы, связанные с выполнением этих работ: содержание грузчиков и персонала, стоимость энергии, эксплуатационных материалов, технического обслуживания и ремонта подъемно-транспортных машин и механизмов, амортизационные отчисления и другие необходимые затраты. Эти расходы исчисляются на 1 т перевезенного груза или на 1 ч работы подъемно-транспортных машин. Учитывая, что погрузочно-разгрузочные работы выполняются грузоотправителем или грузополучателем, или же за их счет, в АТП эти расходы не включают в себестоимость перевозок.

Дорожные расходы в себестоимости перевозок отражаются косвенно, через отчисление части средств дорожным органам (налог

на владельцев транспортных средств, сборы за превышение массы или габаритов транспортного средства, сборы за проезд при закрытии дорог на просушку и др.).

Сумма общехозяйственных затрат остается почти неизменной, заработная плата водителей возрастает, но не прямо пропорционально производительности подвижного состава. Таким образом, эта группа показателей влияет на себестоимость только через общехозяйственные расходы, которые распределяются на больший объем транспортной работы. Они оказывают меньшее воздействие на себестоимость перевозок, чем показатели первой группы.

2.3.9. Планирование себестоимости автомобильных перевозок

Себестоимость продукции - важнейший обобщающий показатель, в котором отражаются все стороны хозяйственной деятельности организации – организация труда, рациональность структуры управления, работа службы маркетинга и логистики, системы эффективности использования основных и оборотных фондов.

Планирование себестоимости перевозок представляет собой систему технико-экономических расчетов, отражающих величину текущих затрат, включаемых в состав себестоимости перевозок.

Целью планирования себестоимости перевозок является экономически обоснованное определение величины затрат, необходимых для выполнения запланированных объемов перевозок как в целом по предприятию, так и по видам перевозок.

Контроль над уровнем себестоимости, достижением минимально возможных затрат на производство единицы продукции при неуклонном повышении ее качества является необходимым условием работы любой организации.

С позиции экономической теории себестоимости – это экономическая категория обеспечивающая простое воспроизводство.

В условиях перехода к рыночной экономике значение планирования, учета и калькулирование себестоимости продукции (работ, услуг) управление затратами значительно возрастает.

Основными предпосылками достижения высоких

производственно-хозяйственных и финансовых результатов организаций являются высокая результативность внутрихозяйственной деятельности, умение руководства организацией в заданных условиях максимального результата при минимуме затрат.

Показатели плановой себестоимости используются при установлении тарифов на перевозки, формировании плана прибыли.

План по себестоимости перевозок является составной частью бизнес-плана АТП.

Планирование себестоимости перевозок (работ, услуг) представляет собой систему технико-экономических расчетов, отражающих величину планируемых затрат, включаемых в себестоимость с целью выполнения запланированных объемов перевозок (работ, услуг).

Планирование себестоимости производится как по предприятию, участку, так и по видам выполняемых работ (услуг). При этом должно обеспечиваться экономически обоснованное, наилучшее использование имеющихся материальных, трудовых и финансовых ресурсов, соблюдение правил технической эксплуатации и режима работы транспортных средств, обеспечение безопасных условий труда.

Показатели плановой себестоимости используются при формировании плана по прибыли, установлении тарифов на перевозки, тарифов на техническое обслуживание и ремонт подвижного состава, агрегатов и узлов автомобилей, определение экономической эффективности запланированных организационно-технических мероприятий.

При планировании себестоимости перевозок (работ, услуг) проводится всесторонний анализ сложившегося уровня затрат по видам выполняемых работ, и оказываемых услуг с целью определения причин отклонений фактических затрат от ранее запланированных.

Особое внимание обращается на выполнение причин, повлекших дополнительные затраты на техническое обслуживание и ремонт подвижного состава, выполнение перевозочного процесса, погрузочно-разгрузочных работ, а также анализируются другие организационно-технические мероприятия, связанные с сокращением расходов при выполнении производственных

процессов.

Анализ себестоимости производится одновременно с комплексным технико-экономическим анализом работы предприятия:

организации производства и труда;

исследования уровня технико-эксплуатационных показателей использования подвижного состава;

использования материальных ресурсов, рабочего времени и т.д.

Исходными данными для разработки плана себестоимости являются:

- планируемые объемы перевозок грузов и пассажиров, а также выполнение других работ и услуг;

- планы по техническому обслуживанию и ремонт подвижного состава и других технических средств;

- нормы расхода материальных ресурсов на осуществление перевозок (выполнение работ, оказание услуг), поддержание подвижного состава и других технических средств в работоспособном состоянии;

- договоры на поставку материальных ресурсов, обслуживание производства, предоставление транспортных и других услуг, содержащие условия их выполнения и оплаты;

- нормы затрат труда, расчет численности и профессиональный состав работающих, условия оплаты труда, определяемые коллективным договором и контрактами;

- экономические нормативы: ставки налогов и неналоговых платежей, нормы амортизационных отчислений на полное восстановление основных фондов, лимиты отнесения командировочных, представительских и других расходов на себестоимость перевозок (работ, услуг) и др.;

- планы технического перевооружения, научно-технического развития, совершенствования организации производства, труда и управления;

- мероприятия, разрабатываемы по результатам технико-экономического анализа эффективности перевозок, направленные на устранение непроизводительных затрат и потерь, и т. п.

В зависимости от целей планирования, этапов и стадий разработки планов себестоимость перевозок (работ, услуг) может определяться путем:

укрупненных расчетов изменения базового уровня затрат;
детальных сметно-нормативных расчетов величины затрат.

Укрупненные расчеты производятся при разработке перспективных планов, а также на стадии составления проектов годовых планов.

Одним из методов определения плановой себестоимости перевозок (работ, услуг) в перспективном планировании является расчет влияния на уровень затрат технико-экономических факторов.

В текущем планировании пофакторный расчет себестоимости сочетается со сметно-нормативными расчетами себестоимости перевозок (работ, услуг) по элементам затрат и статьям расходов.

Исчисление себестоимости единицы изделия (работ, услуг) или отдельных видов продукции называется калькуляцией себестоимости.

В практической деятельности организаций выделяют плановую и фактическую (отчетную) калькуляцию себестоимости.

Плановая калькуляция определяет среднюю себестоимость продукции (работ, услуг) на плановый период (месяц, квартал, год) и составляется исходя из установленных в организации норм расхода сырья, материалов, топлива, энергоресурсов, затрат труда, а также налогов и отчислений, которые в соответствии с действующим законодательством включаются в себестоимость.

Фактическая (отчетная) калькуляция составляется по данным учета всех фактических затрат на производство продукции (работ, услуг) и отражает фактическую себестоимость произведенной продукции или выполненных работ.

Калькулирование себестоимости продукции (работ, услуг) осуществляется различными методами, выбор которых зависит от типа производства, его особенностей, видов вырабатываемой продукции, производимой работы, оказываемых услуг.

При калькулировании себестоимости перевозок грузов и пассажиров затраты группируются по следующим статьям:

- заработная плата персонала по организации и осуществлению перевозок (при этом заработная плата ремонтных и вспомогательных рабочих может включаться в статью «ремонт и техническое обслуживание подвижного состава», заработная плата руководителей, специалистов и служащих может включаться в статью «общехозяйственные (накладные) расходы»:

- налоги и отчисления от средств на оплату труда;
- топливо;
- смазочные и другие эксплуатационные материалы;
- ремонт автомобильных шин;
- ремонт и техническое обслуживание подвижного состава;
- амортизация основных средств и нематериальных активов;
- общехозяйственные (накладные) расходы;
- налоги и платежи, включаемые в себестоимость.

В зависимости от способа включения в себестоимость расходы подразделяют на прямые и косвенные.

Прямые расходы – это расходы, которые можно отнести к выпуску конкретного вида продукции или оказания услуг, производства работ.

Косвенные (накладные) расходы - это расходы, которые распределяются на себестоимость пропорционально выбранной базе распределения.

Заработная плата персонала по организации и осуществлению перевозок определяется в соответствии с действующими на предприятии положением об оплате труда, структурой и штатным расписанием. Заработная плата персонала по организации и осуществлению перевозок включает в себя заработную плату водителей, ремонтных и вспомогательных рабочих, руководителей, специалистов и служащих:

$$ЗП_{\text{общ}} = ЗП_{\text{рук}} + ЗП_{\text{спец}} + ЗП_{\text{вод}} + ЗП_{\text{рем}} + ЗП_{\text{всп}},$$

где $ЗП_{\text{рук}}$ - заработная плата руководителей, руб.;

$ЗП_{\text{спец}}$ - заработная плата специалистов и служащих, руб.;

$ЗП_{\text{вод}}$ - заработная плата водителей автомобилей, руб.;

$ЗП_{\text{рем}}$ - заработная плата ремонтных рабочих, руб.;

$ЗП_{\text{всп}}$ - заработная плата вспомогательных рабочих, руб.

В состав заработной платы включаются выплаты по сдельным расценкам, тарифным ставкам и должностным окладам, выплаты компенсирующего и стимулирующего характера, доплаты и надбавки, а также резерв начислений к оплате трудовых отпусков, компенсация за неиспользованный отпуск и другие виды заработной платы.

Для целей планирования заработная плата водителей определяется исходя из тарифной ставки первого разряда,

действующей на предприятии, тарифного коэффициента водителей в зависимости от грузоподъемности автомобиля, габаритной длины автобуса, рабочего объема двигателя легкового автомобиля, принимаемого в соответствии с Инструкцией о порядке применения Единой тарифной сетки работников Республики Беларусь, утвержденной постановлением Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь от 20 сентября 2002 года, с учетом премии за производственные результаты работы и специальных видов премий (за экономию материальных ресурсов и автомобильного топлива, увеличение пробега автомобильных шин и других), доплат и надбавок к заработной плате водителя (за интенсивность труда, за работу в вечернее и ночное время, с особыми условиями труда, на полностью амортизированном подвижном составе, за руководство бригадой (звеном), за классность, за стаж работы, за выполнение особо важной работы и других), на оплату очередных отпусков, компенсация за неиспользованный отпуск и другое.

Заработная плата ремонтных и вспомогательных рабочих определяется на 1 000 км пробега подвижного состава в соответствии с «Нормами затрат на техническое обслуживание и ремонт подвижного состава автомобильного транспорта Республики Беларусь», утвержденными постановлением Министерства транспорта и коммуникаций Республики Беларусь от 1 ноября 2002 года №35 «Об утверждении норм времени на перевозку грузов автомобильным транспортом и норм затрат на техническое обслуживание и ремонт подвижного состава автомобильного транспорта Республики Беларусь».

Нормы по грузовым автомобилям рассчитаны для базовых марок подвижного состава – в основном это бортовые автомобили. К подвижному составу с иным типом кузова Нормы приводятся при помощи поправочного коэффициента K_r , который для автобусов, легковых и грузовых бортовых автомобилей принимается равным 1, для грузовых бортовых автомобилей: тягачей – 0,99, самосвалов – 1,1, цистерн – 1,13, фургонов – 1,05, рефрижераторов – 1,18.

Заработная плата ремонтных и вспомогательных рабочих также может определяться на основе норм, утвержденных руководителем предприятия. Нормы, утвержденные на предприятии, не должны превышать отраслевые.

Затраты на заработную плату за техническое обслуживание и ремонт автомобилей рассчитываются по формуле:

$$З_{\text{то,тр}} = ЗП \cdot СТ \cdot \frac{L}{1000} \cdot K_{\text{т}},$$

где ЗП – норма заработной платы ремонтных и вспомогательных рабочих без начислений на 1 000 км пробега (безразмерный коэффициент);

СТ – часовая тарифная ставка рабочего первого разряда, действующая на предприятии, тыс.руб.:

L – планируемый пробег, км;

$K_{\text{т}}$ – корректирующий коэффициент к нормам в зависимости от типа подвижного состава.

Материальные затраты на техническое обслуживание и ремонт подвижного состава рассчитываются по формуле:

$$S_{\text{мз}} = МЗ \cdot ИЦ \cdot \frac{L}{1000} \cdot K_{\text{т}},$$

где МЗ – норма материальных затрат, включающая затраты на запасные части, агрегаты и эксплуатационные материалы в Вг (по состоянию на 01.01.2005 г.). Расходы, приводящиеся на замену и восстановление автошин, в данную статью не включаются,

L – планируемый пробег, км;

$K_{\text{т}}$ – корректирующий коэффициент в зависимости от типа подвижного состава;

ИЦ – индекс цен производителей промышленной продукции производственно-технического назначения (нарастающим итогом к декабрю 2001 года), %.

Затраты на смазочные материалы:

$$S_{\text{см}} = З_{\text{т}} \cdot \frac{СМ}{100},$$

где СМ – норма затрат на смазочные материалы, в процентах;

$З_{\text{т}}$ – затраты на топливо, тыс. руб.

Расчет затрат на автомобильное топливо определяется исходя из расхода топлива на пробег автомобиля, выполнение им транспортной работы, стоимости топлива и определяется по формуле:

$$З_{\text{т}} = Ц_{\text{т}} \cdot Р_{\text{т}},$$

где C_T – цена 1 литра топлива, руб.,

P_T – количество топлива в литрах.

В настоящее время нормирование расхода осуществляется в соответствии с линейными нормами расхода топлива, которые разрабатываются для каждой марки автомобиля и утверждаются приказами Минтранса Республики Беларусь.

Расход топлива на плановое задание рассчитывается исходя из линейных норм топлива на 100 километров пробега автомобиля и дополнительного расхода на 100 тонно-километров или каждую езду с грузом на час работы специального оборудования:

линейная норма – расход топлива механическим транспортным средством (кроме тракторов), находящимся в исправном техническом состоянии, в городах с численностью населения до 300 тыс. человек в период с 1 апреля по 31 октября (без учета конкретных условий эксплуатации) – на 100 км;

норма на выполнение транспортной работы – дополнительный расход топлива при движении механического транспортного (кроме тракторов) средства с грузом – на 100 тонно-километров (далее – т-км.);

норма на езду с грузом – дополнительный расход топлива для самосвалов и самосвальных автопоездов, связанный с маневрированием и выполнением операций загрузки и разгрузки, – на одну езду;

норма на работу тракторов, машин, механизмов и оборудования – расход топлива при выполнении определенного вида работ в конкретных условиях в период с 1 апреля по 31 октября – на машино-час или на выполненную операцию (заполнение (слив) одной цистерны, погрузка (разгрузка) одного комплекта контейнеров и тому подобное);

машино-час – фактическое время работы двигателя трактора, машины, механизма и оборудования;

снаряжения масса автомобиля – масса полностью заправленного (топливо, маслами, охлаждающей жидкостью и прочим) и укомплектованного (запасным колесом, инструментом и тому подобным) автомобиля без массы груза, пассажиров, багажа и водителя.

Нормы предназначены для учета и контроля фактического расходования топлива механическими транспортными средствами,

тракторами, машинами, механизмами и оборудованием, эксплуатируемыми юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями.

Нормы расхода топлива установлены в следующих единицах измерения:

для автомобилей, работающих на бензине, дизельном топливе (Д) и сжиженном углеводородном газе (СУГ), – в литрах на 100 километров пробега (далее – л/100 км);

для автомобилей, работающих на сжатом природном газе (СПГ), – в кубических метрах на 100 километров пробега (далее – м³/100 км);

нормы расхода топлива на тракторы, машины, механизмы и оборудование – в литрах на машино-час работы (заполнение (слив) одной цистерны, погрузка (разгрузка) одного комплекта контейнеров и тому подобное).

Расход топлива определяется следующим образом.

Для грузовых автомобилей на сдельных условиях работы (кроме автосамосвалов)

$$P_{\text{т}} = \frac{H_{\text{л}} + H_{\text{в}} \cdot G_{\text{пр}}}{100} \cdot L_{\text{общ}} \cdot K_{\text{кр}} + H_{\text{у}} \cdot \frac{W}{100} \cdot K_{\text{кр}} + H_{\text{со}} \cdot t_{\text{со}},$$

где $H_{\text{л}}$ – линейная норма расхода топлива;

$H_{\text{в}}$ – норма увеличения линейного расхода топлива на одну тонну собственного веса прицепа (полуприцепа). При эксплуатации автомобилей с прицепами (полуприцепами) линейные нормы расхода топлива увеличиваются на каждую тонну массы прицепа (полуприцепа): бензина – до 2,0 л; дизельного топлива – до 1,3 л; СПГ – до 2,0 м³; СУГ – до 2,5 л; при газодизельном цикле – до 1,2 м³ СПГ и до 0,25 л дизельного топлива;

$G_{\text{пр}}$ – собственный вес прицепа (полуприцепа), т;

$L_{\text{общ}}$ – общий пробег автомобиля при выполнении работы;

$K_{\text{кр}}$ – коэффициент корректировки линейных норм расхода топлива в зависимости от дорожных и климатических условий, работы в различных режимах и т. п. Определяется как сумма (разность) надбавок (скидок), предусмотренных Нормами расхода.

$H_{\text{у}}$ – норма дополнительного расхода топлива на 100 тонно-километров. Для автомобилей и автопоездов (кроме самосвальных), выполняющих работу, в тонно-километрах, дополнительно

нормируется расход топлива на каждые 100 т.км: бензина – до 2,0 л; дизельного топлива – до 1,3 л; СПГ – до 2,0 м³; СУГ – до 2,5 л; при газодизельном цикле – до 1,2 м³ СПГ и до 0,25 л дизельного топлива;

W – объем выполненной работы в тонно-километрах;

N_{co} – норма расхода топлива на час работы специального оборудования;

t_{co} – время работы специального оборудования.

Повышение линейной нормы расхода топлива производится в следующих случаях:

1. работы механических транспортных средств, машин, механизмов и оборудования при отрицательных температурах окружающей среды в период с 1 ноября по 31 марта в зависимости от фактической среднесуточной температуры воздуха:

от 0 до – 10 °С – до 7 %;

от – 10 °С и ниже – до 10 %.

Условием начала применения данного повышения являются установившиеся отрицательные среднесуточные температуры в течение 5 дней подряд по данным Гидрометеорологического центра Республики Беларусь (начиная с 6-го дня). Данное повышение устанавливается приказом руководителя юридического лица или индивидуальным предпринимателем;

2. эксплуатации механических транспортных средств (кроме тракторов) в областных центрах и в городах с численностью населения от 300 тысяч до 1 миллиона человек – до 7 %;

3. эксплуатации механических транспортных средств (кроме тракторов) в городах с численностью населения от 1 до 3 миллионов человек – до 10 %, а в городах с населением свыше 3 миллионов человек – до 20 %;

4. эксплуатации механических транспортных средств (кроме тракторов), требующей частых технологических остановок (более чем одна остановка на один километр пробега), – до 10 %;

5. перевозки грузов, требующей пониженных скоростей движения автомобилей (до 20 км/ч), – до 10 %;

6. перевозки грузовыми автомобилями легковесных крупногабаритных грузов IV класса (сено, солома, лен и тому подобное) – до 10 %;

7. пробега первой тысячи километров автомобилями (двигателями), вышедшими из капитального ремонта, и новыми – до

10 %;

8. наработки первых шестидесяти машино-часов оборудованием (двигателями), вышедшим из капитального ремонта, и новым – до 10%;

9. движения по свежееотсыпанному дорожному полотну при строительстве дорог – до 10 %;

10.эксплуатации автомобилей, связанной с движением по пересеченной местности, естественным грунтовыми дорогам, временным внутрикарьерным и отвальным дорогам, подъездным путям, не имеющим твердого покрытия, а также при движении по полю во время проведения сельскохозяйственных работ, вывозке леса (на лесных участках вне основной магистрали), строительстве и обслуживании линий электропередачи и подстанций, мелиоративных сооружений, газо- и нефтепроводов и тому подобного – до 20 %;

11.эксплуатации автомобилей в период сезонной распутицы или обильных снежных заносов на срок не более одного месяца в году (суммарно по дням в течение года) – до 35 %;

12.учебной езды по улицам городов и населенных пунктов – до 20 % (без учета подпунктов 2, 3, 5 настоящего пункта);

13.учебной езды на участках с асфальтобетонным покрытием, находящимся в удовлетворительном состоянии, за пределами городской черты;

14.учебной езды на автодроме – 1 машино-час по отработке упражнений приравнивается к 20 км пробега;

15.эксплуатации в горных местностях при высоте над уровнем моря:

от 500 до 1500м – до 5 %;

от 1501 до 2000 м – до 10 %;

от 2001 до 3000 м – до 15 %;

свыше 3000 м – до 20 %;

16.эксплуатации автомобилей и автобусов, оборудованных кондиционерами или установками «климат-контроль», в периоде 15 мая по 15 сентября при движении – до 7 %;

17.эксплуатации автомобилей, оборудованных багажниками или световой сигнализацией, установленными на крыше, со скоростями, превышающими 60 км/ч, – до 5 %;

18.эксплуатации автомобилей, оборудованных автоматическими

коробками передач, – до 6 %;

19.эксплуатации механических транспортных средств, машин, механизмов и оборудования с завершенным сроком амортизации – до 8 %;

20.выполнения специальных заданий, согласованных с органами управления Государственной автомобильной инспекции главного управления милиции общественной безопасности и специальной милиции Министерства внутренних дел Республики Беларусь, легковыми автомобилями и микроавтобусами, связанных с движением с повышенными скоростями (свыше 120 км/ч), – до 20 %;

21.эксплуатации автобусов на городских маршрутах с пересеченным холмистым рельефом, сопровождаемым подъемами и спусками величиной от четырех процентов и выше, – до 10 %;

22.эксплуатации автомобилей на строительных объектах в стесненных условиях – до 10 %;

23.почасовой работы грузовых автомобилей (кроме самосвалов) и грузопассажирских автомобилей, а также их работы в качестве грузовых таксомоторов (без учета транспортной работы в тонно-километрах) – до 10 %;

24.эксплуатации автомобилей органов и подразделений Министерства внутренних дел Республики Беларусь, осуществляющих оперативно-розыскную деятельность, задействованных в охране правопорядка, – до 10 %.

При движении транспортных средств на участках дорог с асфальтобетонным покрытием, находящимся в удовлетворительном состоянии, за пределами городской черты линейную норму топлива рекомендуется снижать до 15 %.

Для автомобилей самосвалов на сдельных условиях работы:

$$P_{\tau} = \frac{H_{л} + H_{в} (G_{нр} + 0,5 \cdot \zeta \cdot \varphi)}{100} \cdot L_{общ} \cdot K_{кр} + H_{е} \cdot N_{е} + H_{со} \cdot t_{со}$$

где ζ – грузоподъемность автомобиля;

φ – коэффициент использования грузоподъемности;

$H_{е}$ – норма топлива на езду с грузом. Для самосвалов и самосвальных автопоездов дополнительно нормируется расход топлива на каждую езду с грузом для каждой единицы подвижного

состава в количестве 0,25 л бензина, дизельного топлива или СУГ; 0,3 м³; – СПГ. Для самосвалов грузоподъемностью свыше 20 т на каждую езду с грузом дополнительно нормируется расход топлива в количестве 1,0 л дизельного топлива;

N_e – количество ездов автомобиля автосамосвала с грузом.

Для самосвалов и самосвальных автопоездов, работающих в карьерах, дополнительно нормируется расход топлива на каждую езду с грузом при маневрировании в местах погрузки и разгрузки:

грузоподъемностью до 10 т – 0,2 л;

грузоподъемностью от 10 до 20 т – 0,3 л;

грузоподъемностью свыше 20 т – 0,4 л.

При работе самосвалов с самосвальными прицепами линейная норма расхода топлива увеличивается на каждую тонну массы прицепа плюс 50 % веса перевозимого на прицепе груза (при коэффициенте использования пробега 0,5): бензина – до 2,0 л; дизельного топлива – до 1,3 л; СПГ – до 2,0 м³; СУГ – до 2,5 л; при газодизельном цикле – до 1,2 м³ СПГ и до 0,25 л дизельного топлива.

Для самосвалов (самосвальных автопоездов) при эксплуатации с коэффициентом использования пробега свыше 0,5 расход топлива рассчитывается, как для грузового бортового автомобиля с надбавкой на выполненную транспортную работу. При этом для расчета берется линейная норма базового бортового автомобиля с увеличением на каждую тонну превышения снаряженной массы самосвала по сравнению со снаряженной массой бортового автомобиля: бензина – до 2,0 л; дизельного топлива – до 1,3 л; СПГ – до 2,0 м³; СУГ – до 2,5 л; при газодизельном цикле – до 1,2 м³ СПГ и до 0,25 л дизельного топлива.

Для грузовых автомобилей и автобусов при повременном использовании:

$$P_T = H_{л} + \frac{H_B \cdot G_{пр}}{100} \cdot L_{общ} \cdot K_{кр} + H_{co} \cdot t_{co}$$

Для легковых автомобилей:

$$P_T = H_{л} \cdot L_{общ} \cdot K_{кр}$$

Также дополнительный расход топлива устанавливается в следующих случаях:

- при простоях механических транспортных средств в пунктах,

где по условиям работы запрещается выключать двигатель (нефтесклады, инкассация и тому подобное), нормативный расход топлива на один час простоя соответствует расходу на 10 км пробега;

- на внутригаражные разезды и технические надобности (технические осмотры, регулировочные работы, приработка деталей двигателей и автомобилей после ремонта) ежемесячный нормативный расход топлива не должен превышать 0,5 % от общего его количества, потребляемого автомобилями юридического лица, при условии отсутствия реальной экономии;

- расход бензина для запуска дизельных двигателей, оборудованных пусковыми двигателями, устанавливается в размере: до 3 % в период с 1 апреля по 31 октября и до 5 % в период с 1 ноября по 31 марта от общего расхода дизельного топлива оборудованием;

- ежедневный расход бензина для запуска и прогрева двигателей, работающих на СПГ и сжиженном углеводородном газе (СУГ) при температуре окружающего воздуха от +5 до -10 °С, устанавливается в размере до 3 %, а при температуре ниже -10 °С – до 5 % от линейной нормы расхода бензина, установленной для соответствующей модели автомобиля;

- расход бензина на перемещение в зонах технического обслуживания и текущего ремонта для автомобилей, работающих на СПГ и СУГ, устанавливается один раз в месяц в размере до 10 % от линейной нормы расхода бензина, установленной для соответствующей модели автомобиля.

Нормы расхода моторных масел и смазок устанавливаются на 100 литров (м³) общего расхода топлива.

Материальные затраты на ремонт и восстановление автомобильных шин определяются по формуле:

$$Z_{\text{ш}} = Ц_{\text{ш}} \cdot n_{\text{ш}} \cdot \frac{H_{\text{ш}}}{100} \cdot \frac{L_{\text{общ}}}{1000},$$

где $Ц_{\text{ш}}$ – цена одной автомобильной шины;

$n_{\text{ш}}$ – количество шин, установленных на автомобилях (прицепе, полуприцепе), шт.;

$H_{\text{ш}}$ – норма износа, %, на 1000 километров пробега к стоимости шины определяется по формуле:

$$H_{\text{ш}} = \frac{1000}{L \cdot K_{\text{ш}}} \cdot 100,$$

где L – эксплуатационная норма пробега шин, км;

$K_{ш.}$ – коэффициент, учитывающий условия эксплуатации подвижного состава.

Затраты на амортизацию основных средств и нематериальных активов рассчитываются по каждому субъекту основных средств и нематериальных активов согласно действующему законодательству и суммируются в целом по организации на планируемый период. Затраты по амортизации основных средств и материальных активов при калькулировании частей затрат по возможности относятся на прямые затраты. Если начисленную амортизацию невозможно отнести к прямым затратам, она включается составной частью в статью «Общехозяйственные (накладные) расходы».

Налоги и отчисления от средств на оплату труда, другие налоги и платежи, относятся на себестоимость в соответствии с действующим налоговым и бюджетным законодательством и определяются в соответствии с действующими нормативно-правовыми актами по порядку исчисления и уплаты налогов и платежей, отчислений. К ним, в частности, относятся:

- обязательные отчисления от всех видов оплаты труда работников, занятых в производстве соответствующей продукции (работ, услуг), не зависят от источников выплат в фонд социальной защиты и государственный фонд содействия занятости;
- отчисления по обязательному медицинскому страхованию;
- страховые взносы по видам обязательного страхования и т. д.;
- платежи за добычу природных ресурсов, выбросы (сбросы) загрязняющих веществ в окружающую среду, плата за размещение отходов и т. д.

2.3.10. Основные направления снижения себестоимости перевозок и ремонтных работ

Снижение себестоимости перевозок является одним из направлений эффективной деятельности автотранспортных и авторемонтных предприятий.

Себестоимость перевозок составляет основу тарифов на услуги транспорта. Поэтому ее снижение обеспечивает улучшение финансового состояния АТП или индивидуального предпринимателя. Кроме того, на грузовом автотранспорте

появляется возможность понижения уровня тарифов, условия для снижения себестоимости продукции других отраслей экономики и расширения сферы их обслуживания транспортом.

В неуклонном снижении себестоимости проявляется режим экономии, непрерывный рост производительности труда, совершенствования методов хозяйствования по обеспечению наибольшего выпуска продукции с наименьшими затратами труда и средств.

На уровень себестоимости влияют как внешние факторы, которые не зависят от предприятия, так и внутренние факторы, на которые предприятие может оказать непосредственное влияние.

На некоторые внешние факторы предприятие также может воздействовать с целью снижения себестоимости производимой продукции.

Себестоимость на каждом отдельном АТП определяется условиями труда, степенью технической вооруженности, уровнем производительности труда, организацией производства и управления им, условиями снабжения и сбыта, степенью использования оборотных фондов, уровнем цен, установленных на средства производства, и т.д.

Общими путями снижения себестоимости перевозок грузов и пассажиров на автотранспорте являются:

1. *Снижение затрат на оплату труда:*

- применение трудосберегающих технологий;
- экономия расходов на заработную плату и отчислений на социальное страхование и в фонд занятости населения в результате снижения трудоемкости продукции и повышения производительности труда;
- улучшение организации производства путем превышения темпов роста производительности труда над темпом роста заработной платы;
- изучение и распространение передовых методов организации труда;
- повышение роли моральной и материальной заинтересованности;
- механизм и автоматизация трудоемких процессов;

– совершенствование систем управления перевозками путем устранения многоступенчатости в управлении перевозками автомобильным транспортом;

– изменение объема и структуры предприятия (работ, услуг).

2. Снижение материалоемкости продукции.

Материалоемкость продукции - один из важнейших показателей использования сырья и материалов, который отражает затраты прошлого труда и эффективность использования материальных ресурсов в процессе производства, что включает:

– рациональное и экономное использование материальных ресурсов;

– применение ресурсосберегающих технологий.

3. Ликвидация непроизводительных потерь и расходов, повышение качества перевозок:

- совершенствование стимулирования;

- увеличение объемов централизованных перевозок;

- улучшение технико-эксплуатационных показателей работы;

- рациональное использование грузоподъемности подвижного состава, т. е. увеличение коэффициента использования грузоподъемности, поскольку пропорционально увеличению загрузки автомобилей повышается его полезная работа и снижаются затраты на перевозку:

$$\gamma = S \cdot h \cdot \sigma / q,$$

где S - площадь платформы, m^2 ;

h - высота укладки груза (считая от пола платформы)

σ - объемный вес груза, $t \cdot m^3$;

q - грузоподъемность автомобиля, t ;

– повышение коэффициента использования пробега:

$$\beta = L_{пр} / (L_{пр} + L_{н}) = L_{пр} / L_0$$

где $L_{пр}$ - производительный пробег транспорта (для грузового автомобиля пробег с грузом, для автобусов, маршрутных такси - пробег по маршруту, для легковых автомобилей такси - платный пробег, т. е. пробег с включенным счетчиком- таксометром);

$L_{н}$ - непроизводительный пробег (для грузовых автомобилей - пробег без груза, для автобусов и маршрутных такси - пробег не по маршруту, для легкового автомобиля-такси - неоплачиваемый

пробег;

L_0 - общий пробег автомобиля за данный период времени;

- повышение коэффициента выпуска автомобилей на линию:

$$\alpha_{в} = \text{АДэ} / \text{АДх}$$

где АДэ - автомобиле-дни нахождения подвижного состава в эксплуатации;

АДх - общее число автомобиле-дней пребывания подвижного состава в хозяйстве;

- увеличение продолжительности пребывания подвижного состава в наряде, которое достигается путем повышения сменности его работы, согласованной работы грузоотправителей, грузоперевозчиков, и грузополучателей, создания грузообразующих накопительных терминалов, организации работы со сменными полуприцепами, развития контейнерных перевозок, смешанных перевозок с другими видами транспорта, развития международных автомобильных перевозок;

- увеличение технической скорости автомобилей:

$$V_{т} = l/t_{дв},$$

где L - среднесуточный пробег автомобиля;

$t_{дв}$ - время движения автомобиля.

Техническая скорость автомобиля зависит от типа покрытия дороги, ширины проезжей части, частоты пересечения и интенсивности движения, погодных условий, технических средств регулирования движения и т. п.;

- сокращение времени простоя под погрузкой или разгрузкой, которое зависит от способа производства погрузочно-разгрузочных работ (ручной, полумеханизированный, механизированный, класса груза, упаковки груза, применения поддонов и контейнеров, отлаженной работы грузоотправителя и грузополучателя. Общее время нахождения автомобилей в наряде распределяется примерно так: в движении — 50%, под погрузкой-разгрузкой -30%, прочие простои (техническая неисправность, ожидание оформления документов, бездорожье и т.д.) — 20%. Сокращение указанных простоев и механизация погрузочно-разгрузочных работ позволяют повысить производительность автомобиля.

4. *Повышение технического уровня производства:*

- освоение передовых методов организации транспортных процессов

- совершенствование технологических процессов при проведении технического обслуживания и ремонта, что значительно повышает коэффициент готовности парка.

5. *Сокращение административно-хозяйственных расходов.*

6. *Рост производительности труда.* За счет увеличения производительности труда представляется возможным выполнить тот же объем транспортной работы с меньшим числом водителей и других категорий работающих на АТП. Уровень производительности труда определяется производительностью труда водителей, составляющих около 60—65%, и ремонтных рабочих, на долю которых приходится около 20—25% численности работающих. Таким образом, рациональное использование этих двух категорий рабочих, составляющих 80—90% от общей численности работающих, имеет решающее значение в росте производительности труда. В этих условиях сокращение численности обслуживающего персонала и ИТР и повышение удельного веса работников, непосредственно занятых в производственном процессе, увеличивают производительность труда.

Рост производительности труда водителей тесно связан с ростом производительности подвижного состава.

2.4. Налогообложение

Необходимость государственного регулирования экономики не вызывает сомнений. Большинство государств, вмешиваясь в естественные рыночные механизмы, ставят задачу поддержки функционирования рыночной системы, стабилизации экономики, защиту конкурентной среды и национального производства.

Используя косвенные методы регулирования в виде налоговой политики, государство влияет на экономические интересы предприятий.

Налоги критиковались всегда, начиная со времен Римской империи. Критикуются они и сейчас. В ответ на это государство должно реагировать и принимать меры по совершенствованию налоговых законов, усиливать их регулирующие и стимулирующие функции, создавать товаропроизводителям режим наибольшего благоприятствования. К сожалению налоговый пресс настолько велик, что только в самых благоприятных условиях после уплаты

налогов остается примерно 10% с оборота. Наглядно это видно из рисунка 2.20.



Рисунок 2.20 – Структура распределения выручки предприятия при плановом уровне рентабельности 15%

При этом на долю возмещения себестоимости приходится 46% выручки; уплату налогов из выручки – 20%; налогов, уплачиваемых из прибыли – 27%; на долю чистой прибыли - 7%.

Этого недостаточно, так как минимально необходимое значение должно быть 50% в сфере производства и 20-25% в торговле.

Интересны примеры из истории. В 1640 г. Работоспособные подданные короля Владислава ІУ, проживавшие на территории Гомельщины, платили налоговые подати в размере 28.8% от годового дохода.

Сейчас граждане Белоруссии платят налоги в размере не менее 30% доходов трудовых коллективов. Их суммарная величина приближается к 3 дням отработки в неделю на протяжении года.

Белорусская налоговая система по уровню фискальности опережает страны Европы. И, наверное, только у нас на практике реализована модель, в которой человек существует как объект налогообложения, а не как созидатель общественного богатства. Прогнозная оценка российских специалистов показывает, что уровень белорусских налогов на 40-60% выше оптимального

значения, что привело к банкротствам, утечке капитала за рубеж.

Когда старая система перестала функционировать, а новая не окрепла, важно создать средний класс – фундамент эффективной экономики. Таким могут выступать коммерческие предприятия, т.е. среда, из которой зарождается конкуренция. Около 80% нововведений в экономике развитых стран иницируется именно ими. Недооценка их роли является причиной вялотекущего процесса в экономике.

Центром предпринимательства является Минск – более 50% к общему количеству по республике. Обусловлено это более развитой инфраструктурой, наибольшей информированностью. Неравномерно развитие и по отраслям, лидирует торговля.

В период с 1991 г. по 1996 г. благодаря простоте ведения бизнеса численность коммерческих организаций увеличивалась, в результате налоговые поступления от общей суммы налогов увеличились более чем в 2,5 раза. Однако, в связи с нестабильностью нормативно-правовой базы, практикой внесения изменений задним числом количество организаций стало уменьшаться. Изменения нормативно-правовой базы, преследуя цель усиления контроля со стороны государства, усложняют учет и отчетность. Без специальной подготовки работать невозможно, поскольку необходимо обладать знаниями в области бухучета, ценообразования, просчитать, насколько выгодна сделка, оформить многочисленные накладные, декларации, произвести расчеты налогов.

Основная проблема, с которой сталкиваются хозяйствующие субъекты, это правильность и полнота уплаты налогов.

До сих пор острым вопросом остается налогообложение фонда оплаты труда (ФОТ). Суммарная ставка налогов составляет около 50%, из них 12-15% подоходный налог и наибольший по размеру 34% фонд социальной защиты. В то же время аналогичный налог в РП - 16%, Чехии - 19,5%, Хорватии - 8,7%.

График отчислений на социальную защиту населения

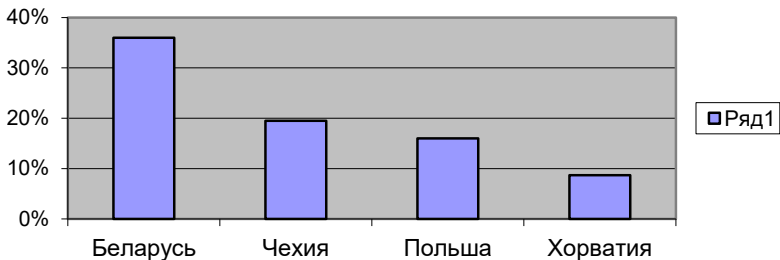


Рисунок 2.21 – График отчислений на социальную защиту населения

Исследование, выполненное на материалах реальных организаций, показало, что в структуре себестоимости на долю ФОТ приходится всего 6-9%. В то время, как К. Маркс, работая над фундаментальным трудом «Капитал», писал о чудовищной эксплуатации при доле оплаты труда в 12%.

Механизм платежей заключается в том, что товары еще только создаются или находятся в обороте, а налоги уже удержаны. По существу уплачивается налог за использование рабочей силы. Более того, противоречие усиливается тем, что этими же налогами финансируют организационную работу и обеспечивают занятость безработных. Из-за высокой налоговой нагрузки на ФОТ сохраняется проблема «зарплаты в конверте».

В структуре налогообложения преобладают косвенные налоги, уплачиваемые из выручки, доля которых в доходной части бюджета составляет от 50 до 55%. То есть на стадии формирования цены они включены в цену реализации. Такая ситуация приводит к росту цен, снижению прибыли, состоянию полукриза, в результате чего выгоднее перевести свой бизнес в соседние страны.

По своей природе эти налоги нацелены на обеспечение бесперебойного пополнения государственной казны. Но рыночный механизм формирования цен делает бесперспективным упор на косвенном налогообложении, т.к. это способствует снижению конкурентоспособности производителей и росту темпов инфляции.

В Беларуси частный бизнес существует немногим более 20 лет. За

этот период произошли изменения в макроэкономической и правовой среде, государственной политике в области малого бизнеса. Чтобы определить его роль в экономике, необходимо провести сравнение. На долю предпринимателей в ВВП приходится 9%, на Украине 11%, Чехии 38,5%, Польше 51,5%. В Беларуси малый бизнес развит слабее, поэтому его вклад не является существенным. И пока не будет создан благоприятный климат для развития предпринимательства, трудно рассчитывать на формирование такой же эффективной экономики, как в странах с сильным предпринимательством.

Хотелось бы надеяться, что не придется решать для себя дилемму: что лучше – заплатить налоги и спать спокойно, или не платить и жить красиво.

2.4.1. Основы теории налогообложения

2.4.1.1. Экономическая сущность налогов

Философский смысл категории «налог» - потребность каждого жертвовать частью своих богатств для обеспечения всеобщего благополучия.

Как *экономическая категория* налог выступает инструментом обеспечения государства финансовыми ресурсами для регулирования интересов всех субъектов общества.

Свойство налогов *как правовой категории* выражается через форму изъятия части дохода в виде обязательных взносов у физических и юридических лиц для общегосударственных нужд

В соответствии с Общей частью Налогового кодекса, введенной в действие с 1.01.2004, налогом признается обязательный индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в республиканский и (или) местные бюджеты.

Налогообложение — процесс установления и взимания налогов в стране, определение величин налогов и их ставок, а также порядка уплаты налогов и круга юридических и физических лиц, облагаемых налогами.

Сбором (пошлиной) признается обязательный платеж в республиканский и (или) местные бюджеты, взимаемый при предоставлении определенных прав или выдачу специальных разрешений, либо в связи с перемещением товаров через таможенную границу.

2.4.1.2. Принципы построения налоговой системы

Эффективность проведения налоговой политики предопределяется ее соответствием основным *принципам* налогообложения:

- *равномерность* – одинаковое распределение налоговой нагрузки на все субъекты хозяйствования
- *принцип определенности* – стабильность налогового законодательства
- *принцип простоты и удобства* – исключение для налогоплательщиков дифференцированных ставок и сложных расчетов
- *принцип дешевизны* – определяется административными затратами на обслуживание налоговой системы
- *принцип оптимизации уровня налоговой нагрузки* – действующие налоги обязаны обеспечить гармонизацию интересов всех субъектов общества

Основные принципы налогообложения в РБ.

1. Ни на кого не может быть возложена обязанность уплачивать налоги, сборы (пошлины), а также обладающие установленными Налоговым кодексом (НК) признаками налогов, сборов (пошлин) иные взносы и платежи, не предусмотренные НК, либо установленные в ином порядке, чем это определено Конституцией, Налоговым кодексом, актами Президента.

2. Каждое лицо обязано уплачивать законно установленные налоги, сборы (пошлины), по которым это лицо признается плательщиком.

3. Налогообложение основывается на признании всеобщности и равенства.

4. Допускается установление особых видов таможенных пошлин либо дифференцированных ставок таможенных пошлин в зависимости от страны происхождения товара и таможенным

законодательством

5. Не допускается установление налогов, сборов (пошлин) и льгот по их уплате, наносящих ущерб;

- национальной безопасности РБ

- ее территориальной целостности

- политической и экономической стабильности

- ограничивающих свободное перемещение физических лиц, перемещение товаров (работ, услуг) или финансовых средств в пределах территории РБ

Функции налогов:

— *фискальная*, обеспечивающая формирование доходов государства, создающая материальную основу государственной политики;

– *регулирующая*, состоящая в способности налогов воздействовать на развитие экономики;

— *стимулирующая*, ориентирующая налоговый механизм на стимулирование плательщика к определенным действиям;

– *распределительная*, проявляющая через распределение и перераспределение национального дохода, доходов юридических и физических лиц на расширенное воспроизводство и в бюджеты различных уровней;

– *контрольная*, позволяющая оценивать эффективность налоговой системы, обеспечивающая контроль за движением финансовых ресурсов, выявляющая необходимость внесения изменений в налоговую систему и бюджетную политику.

Налоги, сборы и пошлины являются основным источником поступления денежных средств в доход бюджета государства и внебюджетные социальные фонды, косвенным методом регулирования экономики.

Налоги затрагивают самые насущные интересы государства и каждого гражданина, поэтому для государства важно найти компромисс в регулировании возникающих между ними противоречий. Задача государства состоит в построении такой налоговой системы, которая обеспечила бы финансовыми ресурсами общественные издержки и при этом не нарушала предела изъятия средств у налогоплательщиков, который определяет возможности расширенного воспроизводства.

2.4.1.3. Классификация налогов

Налоговая система Беларуси является двухуровневой, соответствующей бюджетному устройству. Установлены две группы налогов, сборов (пошлин) - республиканские и местные.

Также существуют особые режимы налогообложения:

- Налог при упрощенной системе налогообложения;
- Единый налог с индивидуальных предпринимателей и иных физических лиц;
 - Единый налог для производителей сельскохозяйственной продукции;
 - Налог на игорный бизнес;
 - Налог на доходы от осуществления лотерейной деятельности;
 - Налог на доходы от проведения электронных интерактивных игр;
 - Сбор за осуществление ремесленной деятельности;
 - Сбор за осуществление деятельности по оказанию услуг в сфере агроэкотуризма.

Кроме того, налогообложение отдельных категорий плательщиков имеет некоторые особенности. К таким плательщикам относятся резиденты свободных экономических зон, крестьянские (фермерские) хозяйства, коллегии адвокатов и адвокатских бюро, а также некоторые государственные органы и организации.

Юридические лица, зарегистрированные на территории РБ, при общей системе налогообложения в 2014 году уплачивают следующие налоги, сборы и иные обязательные платежи:

- налог на добавленную стоимость - НДС, ставка 20% от оборота по реализации товаров, работ или услуг;
- налог на прибыль, ставка 18 % от налогооблагаемой прибыли;
- страховые взносы на обязательное социальное страхование наёмных работников, соцстрах, ставка 34% от фонда оплаты труда;
- обязательное страхование от несчастных случаев на производстве, ставка 0,6% от фонда оплаты труда.

Кроме того если это требует законодательство РБ:

- налог на недвижимость;
- земельный налог
- акцизы

- экологический налог
- налог за добычу (изъятие) природных ресурсов
- оффшорный сбор
- гербовый сбор
- другие налоги

Помимо налоговых платежей в Республике Беларусь уплачиваются страховые взносы в Фонд социальной защиты населения и страховую организацию «Белгосстрах», а также отчисления в инновационные фонды.

По объекту обложения налоги делятся на:

- **прямые** – налоги на отдельные объекты имущества или доходы отдельных физических и юридических лиц (налог на прибыль, подоходный налог, налог на недвижимость, земельный налог)

- **косвенные** – включаются в цену товара (НДС, акцизы, единый платеж с выручки).

По степени пропорциональности различают налоги:

- **пропорциональные** - ставка которых остается неизменной при увеличении или уменьшении дохода налогоплательщика

- **регрессивные** - ставки которых уменьшаются по мере увеличения дохода налогоплательщика

- **прогрессивные** – ставка которых возрастает по мере увеличения дохода налогоплательщика и уменьшается по мере его сокращения

По объекту налогообложения различают:

-налоги, взимаемые с физических лиц

- налоги, взимаемые с юридических лиц

-налоги, взимаемые с юридических и физических лиц

По объекту налогообложения существуют:

- налоги, уплачиваемые из выручки (НДС, акцизы, единый налог с выручки)

- налоги, уплачиваемые из прибыли (налог на прибыль, налог на недвижимость,

транспортный сбор на обновление и восстановление транспорта общего пользования, сбор на содержание и развитие инфраструктуры города (района), экологический налог сверх нормы)

- налоги, включаемые в себестоимость продукции (работ, услуг): налоги, уплачиваемые из ФОТ, экологический налог, платежи за землю, отчисления в инновационный фонд, плата за проезд по автомобильным дорогам.

Налоговые органы

Налоговые органы являются государственными органами, обладающими правами юридического лица, и в пределах своей компетенции проводят государственную политику и осуществляют регулирование и управление в сфере налогообложения.

Налоговые органы, выполняют свои функции и взаимодействуют посредством реализации прав и выполнения обязанностей, установленных законодательством.

Структура органов государственной налоговой службы представлена на рисунке 2.22.

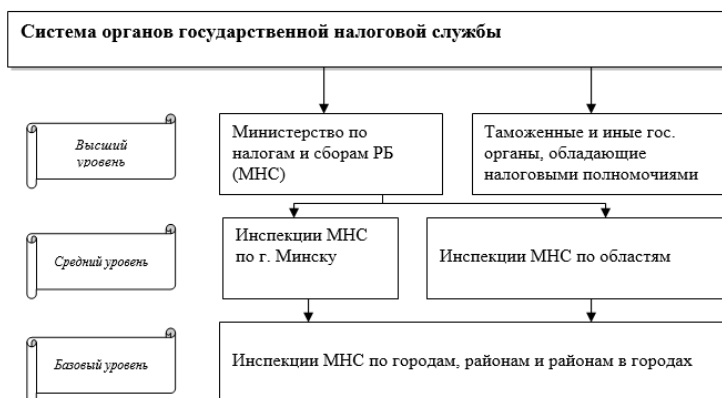


Рисунок 2.22 - Структура органов государственной налоговой службы

Налоговое законодательство

Налоговое законодательство Республики Беларусь представляет собой совокупность следующих нормативных правовых актов, принятых уполномоченными на то органами.

Налоговый Кодекс — это основной документ, регламентирующий в комплексе все направления налоговых отношений в государстве.

Кодекс устанавливает систему налогов, сборов (пошлин), взимаемых в бюджет Республики Беларусь, основные принципы налогообложения в Республике Беларусь, регулирует властные отношения по установлению, введению, изменению, прекращению действия налогов, сборов (пошлин) и отношения, возникающие в

процессе исполнения налогового обязательства, осуществления налогового контроля, обжалования решений налоговых органов, действий (бездействия) их должностных лиц, а также устанавливает права и обязанности плательщиков, налоговых органов и других участников отношений, регулируемых налоговым законодательством.

С 1 января 2004 г. вступила в силу Общая часть Налогового кодекса Республики Беларусь (далее – НК РБ), которая составляет основу налоговой системы Беларуси. 29 декабря 2009 года был принят закон Республики Беларусь «О введении в действие Особенной части Налогового кодекса Республики Беларусь, внесении изменений и дополнений в Общую часть Налогового кодекса Республики Беларусь и признании утратившими силу некоторых законодательных актов Республики Беларусь и их отдельных положений по вопросам налогообложения».

Законы. Помимо основного документа — Налогового Кодекса — ряд элементов налогов и отчислений регламентируется в текущей деятельности путем принятия соответствующих законов, в частности Закон о бюджете на очередной год содержит статьи, касающиеся порядка уплаты некоторых налогов и их распределения по направлениям использования.

Декреты, Указы и распоряжения Президента Республики Беларусь, содержащие вопросы налогообложения, регламентируют деятельность по уплате отдельных налогов, отличающихся особым режимом их взимания.

Постановления Правительства Республики Беларусь, регулирующие вопросы налогообложения, призваны обеспечить исполнение законов, декретов, указов. Они содержат материал, который детализирует механизм практической реализации того или иного направления налоговых отношений.

Нормативные правовые акты республиканских органов государственного управления, органов местного управления и самоуправления, издаваемые в случаях и в пределах, предусмотренных Налоговым кодексом, законами, актами Президента Республики Беларусь и постановлениями Правительства Республики Беларусь, являются по существу инструкциями по расчету величины налогов и их уплате. Инструкции разработаны по каждому налогу, отчислению, сбору и пошлине и призваны четко

регламентировать процедуру их взимания.

2.4.2. Налоги, уплачиваемые юридическими лицами

2.4.2.1. Налоги, уплачиваемые из фонда оплаты труда

Согласно Декрету Президента РБ от 7.10.1999 г., №39 установлено, что оплата труда работников, нанимателями которых являются коммерческие организации, осуществляется в порядке, определяемом коллективным договором, соглашением или нанимателем, в зависимости от сложности и условий труда этих работников, их квалификации в соответствии с Единой тарифной сеткой работников РБ, Единым тарифно-квалификационным справочником работ и профессий, Квалификационным справочником должностей руководителей, специалистов и служащих, утвержденными в установленном порядке. Руководители коммерческих организаций обязаны применять республиканские тарифы для дифференциации оплаты труда работников как минимальные гарантии размеров оплаты труда.

Взносы по государственному социальному страхованию в Фонд социальной защиты населения Министерства социальной защиты

Нормативная база:

-Закон «О размерах обязательных страховых взносов в Фонд соц.защиты населения» от 28.07.2003 г. №232-3

-Указ Президента от 05.06.2000 №318 «О фонде соц.защиты населения Минтруда и соц.защиты»;

- Постановление СМ от 25.01.1999 г. №115 «Об утверждении Перечня выплат, на которые не начисляются взносы по гос.соц. страхованию...»

Плательщики – юридические лица (включая предприятия с иностранными инвестициями и иностранные юридические лица, осуществляющие деятельность на территории РБ), их филиалы, представительства и другие обособленные подразделения независимо от подчиненности и форм собственности.

Регистрация плательщиков – в 10-дневный срок в органах Фонда по месту нахождения со дня государственной регистрации. Нарушение установленных сроков регистрации влечет наложение

штрафа в размере от одной до трех базовых величин. За нарушение сроков регистрации в качестве плательщика в органах Фонда с плательщика взыскивается 10% причитающейся к уплате суммы обязательных страховых взносов.

Размеры (тарифы) обязательных страховых взносов устанавливаются:

а) для работодателей – 34%

б) для физических лиц, самостоятельно уплачивающих обязательные страховые взносы – 30%

в) для членов крестьянских (фермерских) хозяйств – 25%

г) для коллегий адвокатов – 8%;

Объект налогообложения – размеры (тарифы) обязательных страховых взносов устанавливаются от всех видов выплат в денежном и (или) натуральном выражении, начисленных в пользу работников по всем основаниям независимо от источников финансирования, кроме предусмотренных Перечнем видов выплат, на которые не начисляются взносы по государственному социальному страхованию в Фонд, утвержденным СМ РБ. Начисленные суммы взносов отражаются на счетах учета затрат на производство, использование прибыли и других источников (на которые отнесены расходы по оплате труда). Кроме этого с работающих граждан производится удержание страховых взносов в размере 1% от всех видов выплат.

Не начисляют взносы по государственному социальному страхованию в ФСЗ:

-выходное пособие при прекращении трудового договора (контракта), денежная компенсация за неиспользованный отпуск;

-государственные пособия, выплачиваемые за счет средств республиканского бюджета и государственного социального страхования;

-компенсации и выплаты в связи с предоставлением льгот в соответствии с Законом Республики Беларусь “О социальной защите граждан, пострадавших от катастрофы на Чернобыльской АЭС”, исключая доплаты до размера прежнего заработка при переводе работников по медицинским показаниям на нижеоплачиваемую работу, доплаты к заработной плате гражданам, работающим на территории радиоактивного загрязнения, и оплаты дополнительного отпуска;

-суммы, выплачиваемые в соответствии с законодательством Республики Беларусь в возмещение вреда, причиненного работникам увечьем, профессиональным заболеванием либо иным повреждением здоровья, связанным с выполнением ими своих трудовых обязанностей;

-суммы, выплачиваемые в соответствии с законодательством РБ для оплаты предоставляемых работникам жилых помещений, коммунальных услуг, топлива, или соответствующее денежное вознаграждение;

-суммы, выплачиваемые в возмещение расходов, а также компенсации (в том числе надбавки и компенсации взамен суточных), выплачиваемые работникам в пределах норм, установленных законодательством РБ;

-суммы, выплачиваемые в возмещение дополнительных расходов, связанных с выполнением работниками трудовых обязанностей;

-выплаты в связи с предоставлением льгот по проезду отдельным категориям работников в соответствии с законодательством РБ;

-стоимость выдаваемых в соответствии с нормами, установленными законодательством РБ, спец одежды, спец обуви, других средств индивидуальной защиты, мыла, смывающих и обезжиривающих средств, молока или других равноценных пищевых продуктов, а также лечебно-профилактического питания или в соответствующих законодательству случаях суммах денежных затрат по их приобретению;

-стоимость наград в денежном или натуральном выражении, присуждаемых за призовые места на районных, областных, республиканских соревнованиях, смотрах, конкурсах и других аналогичных соревнованиях;

-единовременные выплаты (стоимость подарков) в связи с юбилейными датами работников (40, 50, 60 и т.д. лет);

-единовременные выплаты (стоимость подарков) работникам при увольнении в связи с выходом на пенсию;

-суммы средств, выдаваемые работникам, нуждающимся в соответствии с законодательством РБ в улучшении жилищных условий, на строительство (реконструкцию), покупку жилых помещений, а также на полное или частичное погашение кредитов (ссуд), полученных на эти цели;

-мат помощь, оказываемая в соответствии с действующим законодательством РБ, а также в связи с чрезвычайными обстоятельствами в целях возмещения ущерба, причиненного здоровью и имуществу граждан, на основании решений органов государственной власти и управления;

-мат помощь, оказываемая работникам в связи с постигшим их стихийным бедствием, пожаром, хищением имущества, увечьем, тяжелой болезнью, смертью их близких родственников;

-стоимость приобретенных за счет средств нанимателя путевок в детские оздоровительные учреждения, бесплатно выдаваемых работникам билетов на детские представления и (или) кондитерских наборов их детям в связи с праздником Нового года;

-доходы по акциям и другие доходы, получаемые от участия работников в управлении собственностью предприятия (дивиденды, проценты);

-суммы страховых платежей (взносов), уплачиваемых нанимателем в соответствии с законодательством РБ в пользу отдельных категорий работников по договорам обязательного государственного личного страхования;

-суммы страховых платежей (взносов) по добровольному страхованию жизни и дополнительных пенсий, включаемые в себестоимость продукции (работ, услуг), в пределах норм, установленных действующим законодательством РБ при условии отсутствия задолженности по платежам в фонд социальной защиты населения Министерства социальной защиты.

Минимальная сумма страховых взносов, подлежащая уплате в Фонд, должна составлять не менее суммы взносов, исчисленных из бюджета прожиточного минимума в среднем на душу населения.

Срок уплаты – не позднее дня, установленного банком для выплаты заработной платы. Плательщики, заключающие с гражданами гражданско-правовые договоры, уплачивают обязательные страховые взносы в день фактических выплат по договору, но не позднее сроков выплаты вознаграждения, определенных договором

Срок предоставления отчета – ежеквартально по месту регистрации не позднее 15-го числа следующего за отчетным кварталом месяца.

Ответственность плательщиков – органам Фонда предоставлено право в бесспорном порядке взыскивать страховые взносы и иные платежи, причитающиеся в бюджет Фонда.

В случае сокрытия, занижения суммы выплат, на которые в соответствии с законодательством начисляются обязательные страховые взносы, в доход Фонда взыскивается вся сокрытая, заниженная сумма выплат и штраф в размере этой суммы, а при повторном нарушении – штраф в двойном размере.

За непредставление в банк платежного поручения на перечисление платежей в Фонд в установленные сроки, взыскивается штраф в размере 10% суммы, причитающейся к уплате за истекший месяц.

За несвоевременное представление в органы Фонда отчетности взыскивается штраф в размере 10% суммы обязательных взносов, начисленных за отчетный квартал.

2.4.2.2. Подоходный налог

Нормативная база:

-Закон РБ от 21.12.1991 №1327-ХП в редакции Закона от 09.12.2005 г. №78-3 «О подоходном налоге с физических лиц»;

Ставки подоходного налога установлены в следующих размерах:

– для физических лиц – 13 %;

– для физических лиц на доходы от сдачи недвижимости, если они не превышают

43 660 000 белорусских рублей в течение календарного года – в размерах, установленных в фиксированных суммах областными и Минским городским Советами депутатов (смотрите ниже);

–для индивидуальных предпринимателей (нотариусов, адвокатов) – 16 %;

– в отношении доходов, связанных с парком высоких технологий – 9 %.

Плательщики подоходного налога с физических лиц:

-Граждане РБ;

-граждане, либо подданные иностранного государства;

-лица без гражданства

Объектом налогообложения является совокупный доход лиц, работающих по трудовым договорам и договорам гражданско-правового характера в денежной и натуральной форме, полученный в течение календарного года.

Под доходом физического лица понимаются любые получаемые (начисляемые) денежные вознаграждения за выполнение трудовых или иных обязанностей, доходы, образующиеся в результате оплаты различного рода путевок, курсовок, медицинских или бытовых услуг, удешевления питания, приобретения проездных билетов, разного рода абонементов, экскурсий и т.д.

Кроме того, облагают налогом доходы:

- полученные за границей или из-за границы;
- страховое возмещение при наступлении страхового случая;
- полученные от использования авторского права;
- полученные от сдачи в аренду имущества;
- полученные от реализации недвижимого имущества, акций или иных ценных бумаг, долей учредителей в уставном фонде, паев;
- полученные от использования любых транспортных средств;
- полученные в качестве компенсации морального вреда;
- полученные под отчет, при условии, что в установленные сроки источнику их выплаты не представлены документы и отчеты об их расходовании, не сданы неизрасходованные остатки сумм и в пределах 30-дневного периода со дня истечения указанного срока источников выплаты не принято решение об удержании задолженности по ним и т.д.

Налогом облагается **налоговая база** под которой учитываются все доходы плательщика как в денежной, так и в натуральной форме за минусом вычетов.

Если из дохода плательщика по его распоряжению по решению суда или иных органов производятся какие-либо удержания, то такие удержания не уменьшают налоговую базу.

Стандартные налоговые вычеты – 2015

Извлечение из статьи 164 Налогового кодекса Республики Беларусь (Особенная часть) от 29 декабря 2009 года.

1. При определении размера налоговой базы в соответствии с пунктом 3 статьи 156 настоящего Кодекса плательщик имеет право применить следующие стандартные налоговые вычеты:

при получении дохода, не превышающего 4420000 руб. размер стандартного налогового вычета составит 730000 руб. На каждого ребенка до восемнадцати лет и на каждого иждивенца стандартный налоговый вычет составляет 210000 руб. в месяц. Для вдов (вдовцов), одиноких родителей, приемных родителей, опекунов, а также для родителей, имеющих двух и более детей в возрасте до 18 лет или детей инвалидов в возрасте до 18 лет, стандартный налоговый вычет составит 410000 руб. на каждого ребенка в месяц. Для лиц, имеющих право на льготное налогообложение в соответствии с Законом Республики Беларусь от 17 апреля 1992года «О ветеранах»; участников ликвидации катастрофы на Чернобыльской АЭС; инвалидов I и II группы, инвалидов с детства, детей-инвалидов в возрасте до 18 лет стандартный налоговый вычет увеличен до 1030000 руб. в месяц».

Иждивенцами признаются:

– физические лица, находящиеся в отпуске по уходу за ребенком до достижения им возраста трех лет, – для супруга (супруги), а при его (ее) отсутствии – для физического лица, в установленном порядке признанного родителем ребенка, из доходов которого по решению суда или распоряжению физического лица удерживаются суммы на содержание данного иждивенца в размере не менее предусмотренного для взыскания алиментов. В случае, если в таком отпуске при наличии родителей (родителя) находится физическое лицо из числа лиц, определенных Кодексом Республики Беларусь о браке и семье, не являющееся родителем ребенка и не имеющее супруга (супруги), оно признается иждивенцем для одного из родителей ребенка;

– обучающиеся старше восемнадцати лет, получающие в дневной форме получения образования общее среднее, специальное, первое профессионально-техническое, первое среднее специальное, первое высшее образование, – для их родителей;

– несовершеннолетние, над которыми установлены опека или попечительство, – для опекунов или попечителей этих несовершеннолетних.

Социальный налоговый вычет предоставляется (родителю за обучение своих детей, опекуну, плательщику, состоящему в зарегистрированном браке, за обучение супруга) в размере фактически произведенных расходов на обучение в учреждениях

образования РБ при получении первого высшего или среднего специального образования.

Имущественные налоговые вычеты:

1. в сумме фактически произведенных плательщиком, состоящим на учете нуждающихся в улучшении жилищных условий, расходов на новое строительство либо приобретение на территории РБ инд жилого дома или квартиры, а также на погашение кредитов (включая процентов по ним), полученных в банках РБ и фактически израсходованных на указанные цели;

2. в сумме фактически произведенных и документально подтвержденных расходов, связанных с приобретением и (или) отчуждением возмездного отчуждаемого имущества, за исключением реализации ценных бумаг и финансовых инструментов. Т.е. доход, полученный от возмездного отчуждения имущества, может быть уменьшен на сумму расходов, связанных с его приобретением и (или) отчуждением.

Не подлежат обложению налогом доходы, полученные:

- от возмездного отчуждения в течение 5 лет одного жилого дома, квартиры, дачи садового домика, гаража, земельного участка;

- от возмездного отчуждения в течение 2 календарных лет одного автомобиля или другого транспортного средства.

Ставка – **13%** устанавливается по месту основной работы физического лица

Ставка **13%** устанавливается в отношении дивидендов.

При уходе работника в отпуск исчисление налога производится исходя из начисленного дохода и начисленной суммы отпускных вне зависимости, за какой месяц они причитаются. Аналогичный порядок предусмотрен при исчислении налога с премий, вознаграждений, пособий по временной нетрудоспособности, выплат по гражданско-правовым договорам.

Перечисление сумм исчисленного и удержанного налога производится в бюджет не позднее дня фактического получения в банке наличных денежных средств на оплату труда либо не позднее дня перечисления со счетов нанимателей в банке причитающихся работникам сумм. Если оплата труда производится из выручки от реализации продукции (товаров, работ, услуг) или в натуральной форме, перечисление сумм налогов производится не позднее дня, следующего за днем выплаты средств на оплату труда.

2.4.3. Порядок расчета налогов с выручки от реализации продукции (работ, услуг)

2.4.3.1. Налог на добавленную стоимость (НДС)

НДС в Республике Беларусь был введен с 1 января 1992 г. Он пришел на смену налогу с оборота, просуществовавшему до этого около 70 лет, и так называемому "президентскому" налогу с продаж, введенному в декабре 1990 г.

Таким образом, в 2015 г. белорусскому НДС исполнилось 23 года, и все это время он является одним из бюджетообразующих налогов. В разрезе основных доходных источников поступления в I квартале 2015 НДС составил 18,3 трлн. руб. (увеличение к соответствующему периоду 2014 года на 19,6 %)

Экономическое содержание и сущность НДС

В настоящее время общий механизм взимания НДС идентичен во многих странах. Основные его принципы следующие:

1. При торговле внутри страны налог исчисляется продавцом товара исходя из суммы его продаж. При этом налог, уплаченный поставщикам при покупках и выделенный ими в документах отдельной строкой, подлежит вычету и уменьшает исчисленную сумму НДС.

2. При импорте товаров импортер уплачивает налог исходя из таможенной стоимости товара. Впоследствии он имеет право на налоговый вычет в том же размере.

3. Экспорт товаров облагается налогом по "нулевой" ставке. Экспортер имеет право на вычет налога, уплаченного при приобретении (производстве) экспортируемого товара. Если налоговые вычеты превышают исчисленную сумму НДС, то разница возвращается из бюджета.

4. Услуги не имеют материального характера и не подлежат таможенному оформлению, поэтому все национальные законодательства предусматривают специальные правила определения места реализации услуг для целей обложения НДС.

Именно эти принципы обеспечивают экономическую нейтральность НДС. В итоге облагается только потребление внутри страны, причем отечественный производитель оказывается в равных

условиях с иностранным как в конкуренции с импортом, так и при экспорте своей продукции.

Причитающаяся к уплате в бюджет сумма налога определяется как разность между налогом на готовый продукт (исчисленный НДС) и налогом на закупаемые для его производства ресурсы ("входной" НДС). Именно последнее обстоятельство и обеспечивает тот факт, что налогом облагается только добавленная стоимость, складывающаяся из суммы заработной платы и прибыли. Стоимость (цена) любого товара всегда состоит из трех компонентов - затрат производственных ресурсов, т.е. сырья, материалов, топлива, оборудования (С), заработной платы (V) и прибыли (M). Если к стоимости (цене) всего готового продукта (С + V + M) применить одинаковую ставку налога (например, 18%), а сумму налога, подлежащую уплате в бюджет, рассчитать как разность между налогом, начисленным на стоимость готового продукта, и налогом, уплаченным при покупках производственных ресурсов, то реально под налогообложение подпадает только вновь созданная добавленная стоимость: $(C + V + M) \times 0,18 - C \times 0,18 = (V + M) \times 0,18$.

На этом и построены зачетная система взимания и механизм действия НДС, за "изобретение" которых француз Морис Лоре в 1954 г. получил Нобелевскую премию. Этот метод также получил название счет-фактурного от названия основного носителя налоговой информации - счета-фактуры, в котором отражают стоимость сделки (базу для начисления налога) и НДС по установленной ставке.

Деление налогов в зависимости от объекта обложения на прямые и косвенные является наиболее распространенной классификацией налогов.

К группе прямых налогов относятся подоходно-имущественные налоги, которые взимаются в процессе приобретения и накопления материальных благ и непосредственно связаны с величиной объекта обложения. Например, подоходный налог, налог на прибыль организаций уплачиваются при получении дохода и зависят от его размера. Налог на имущество (недвижимую собственность) учитывает величину накопленного богатства и предполагаемый доход, который может быть получен владельцем от его использования.

Из анализа различий косвенных и прямых налогов можно сделать вывод, что основу системы НДС составляют три главных признака:

1) НДС - универсальный налог, который охватывает все производимые и импортируемые товары, работы и услуги;

2) НДС - это многоступенчатый налог, который распространяется на все стадии производства, оптовую и розничную торговлю;

3) НДС - это налог на чистое потребление, предусматривающий обязательный вычет сумм НДС, уплаченных при покупках ресурсов, и тем самым обеспечивающий реальное налогообложение только вновь созданной добавленной стоимости.

Сущность НДС проявляется в выполняемых им функциях. НДС как наиболее значимый косвенный налог выполняет две взаимодополняющие функции: фискальную и регулируемую.

Фискальная функция, в частности, заключается в мобилизации существенных поступлений от данного налога в доход бюджета за счет простоты взимания и устойчивости базы обложения. В свою очередь, регулирующая функция проявляется в стимулировании производственного накопления и контроля над сроками продвижения товаров и их качеством. Действительно в условиях острой конкуренции, свойственной рыночной экономике, налоги становятся одним из важнейших инструментов независимого контроля за эффективностью финансово-хозяйственной деятельности. При прочих равных условиях из конкурентной борьбы выбывает в первую очередь тот, кто не способен рассчитаться с государством.

НДС представляет собой важный экономический инструмент регулирования экономики и играет существенную роль в процессе экономической интеграции прежде всего европейских стран. Не случайно НДС стал первым налогом, с которого начались реальная унификация и гармонизация национальных налоговых систем. Кроме того, он - активный рычаг формирования доходной базы бюджета ЕЭС. НДС выполняет важную роль в регулировании внешнеэкономических связей.

За период существования НДС действующий механизм его исчисления и взимания претерпел существенные изменения, которые были обусловлены прежде всего проведением в Республике Беларусь реформирования налоговой системы.

Нормативная база: - Закон от 19.12.1991 г. №1319-ХІІ в ред. Закона от 29.12.2006 г. №190-3

Объектами налогообложения налогом на добавленную стоимость признаются:

▶ обороты по реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав на территории Республики Беларусь;

▶ ввоз товаров на территорию Республики Беларусь.

Обороты по реализации отдельных товаров, работ, услуг, имущественных прав, установленных Налоговым кодексом (статья 94), освобождаются от налога на добавленную стоимость. Отдельные операции, также установленные Налоговым кодексом (ст.93), не признаются объектами налогообложения налогом на добавленную стоимость.

Плательщиками налога на добавленную стоимость признаются:

– организации;

– индивидуальные предприниматели, выручка которых от реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав за три предшествующих последовательных календарных месяца превысила в совокупности 40000 евро;

– доверительные управляющие по оборотам по реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав, возникающим в связи с доверительным управлением имуществом, полученным в доверительное управление, в интересах вверителей и (или) выгодоприобретателей;

– физические лица при ввозе в Беларусь, в случаях, предусмотренных законодательством.

При реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав на территории Республики Беларусь иностранными организациями, не осуществляющими деятельность в Республике Беларусь через постоянное представительство и не состоящими в связи с этим на учете в налоговых органах Республики Беларусь, обязанность по исчислению и перечислению в бюджет налога на добавленную стоимость возлагается на состоящих на учете в налоговых органах Республики Беларусь организации и индивидуальных предпринимателей, приобретающих данные товары (работы, услуги), имущественные права.

Налоговая база при реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав определяется как стоимость этих товаров (работ, услуг), имущественных прав, исчисленная исходя из:

▶ цен (тарифов) на товары (работы, услуги), имущественные права с учетом акцизов (для подакцизных товаров) без включения в них налога на добавленную стоимость;

▶ регулируемых розничных цен, включающих в себя налог на добавленную стоимость.

Налоговая база при ввозе товаров на территорию Республики Беларусь, определяется таможенными органами как сумма:

■ их таможенной стоимости;

■ подлежащих уплате сумм таможенных пошлин;

■ подлежащих уплате сумм акцизов (по подакцизным товарам).

Ставки налога на добавленную стоимость устанавливаются в размерах:

общая ставка НДС в Беларуси - двадцать (20) процентов:

– при реализации товаров (работ, услуг), не указанных ниже, а также при реализации имущественных прав;

– при ввозе на территорию Республики Беларусь товаров, за исключением ввоза продовольственных товаров и товаров для детей по утверждаемому Президентом перечню;

– ноль (0) процентов при реализации:

▶ товаров, помещенных под таможенную процедуру экспорта, а также вывезенных (без обязательств об обратном ввозе на территорию Республики Беларусь) в государства - члены Таможенного союза (в том числе товаров, вывезенных по договорам (контрактам) лизинга, договорам займа, договорам (контрактам) на изготовление товаров), при условии документального подтверждения фактического вывоза товаров за пределы территории Республики Беларусь, а также работ (услуг) по сопровождению, погрузке, перегрузке и иных подобных работ (услуг), непосредственно связанных с реализацией таких товаров;

▶ экспортируемых транспортных услуг, включая транзитные перевозки, а также экспортируемых работ по производству товаров из давальческого сырья (материалов);

▶ ноль целых пять десятых (0,5) процента - при ввозе на территорию Республики Беларусь из государств - членов Таможенного союза для производственных нужд обработанных и

необработанных алмазов во всех видах и других драгоценных камней (коды по единой Товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности Таможенного союза 7102 и 7103).

– десять (10) процентов:

– при реализации производимой на территории Республики Беларусь продукции растениеводства (за исключением цветоводства, выращивания декоративных растений), пчеловодства, животноводства (за исключением производства пушнины) и рыбоводства;

– при ввозе на территорию Республики Беларусь и (или) реализации продовольственных товаров и товаров для детей по перечню, утвержденному Президентом Республики Беларусь;

– девять целых девять сотых (9,09) процента ($10 : 110 \times 100$ процентов) или шестнадцать целых шестьдесят семь сотых (16,67) процента ($20 : 120 \times 100$ процентов) - при реализации товаров по регулируемым розничным ценам с учетом налога на добавленную стоимость.

Налоговым периодом по налогу на добавленную стоимость признается календарный год. Отчетным периодом по налогу на добавленную стоимость по выбору плательщика признаются календарный месяц или календарный квартал.

Плательщики представляют в налоговые органы налоговую декларацию (расчет) не позднее 20-го числа месяца, следующего за истекшим отчетным периодом. Уплата налога на добавленную стоимость производится не позднее 22-го числа месяца, следующего за истекшим отчетным периодом.

Метод исчисления НДС - зачетный. Сумма налога исчисляется как произведение налоговой базы и ставки налога, а сумма НДС, подлежащая уплате в бюджет, определяется в виде разницы между суммой налога, предъявленной покупателям, и суммой, уплаченной поставщикам товаров (работ, услуг). В случае когда сумма налоговых вычетов превышает общую сумму налога, плательщик не уплачивает налог, в этом случае разница между суммой налоговых вычетов и общей суммой налога подлежит либо вычету в следующих периодах либо возврату.

Во всех первичных документах сумма НДС должна выделяться отдельной строкой.

Законодательно устанавливаются принимаемые к зачету налоговые вычеты в размере сумм налога, уплаченных при покупке необходимых для производства ресурсов. Покупатель обязан вести книгу покупок, предназначенную для регистрации документов, подтверждающих оплату НДС и подлежащей зачету (возмещению). Соответственно сумма налога, которую предприятие обязано внести в бюджет, определяется как разность между суммой налога по объекту налогообложения и суммой налоговых вычетов.

Суммы налога, уплаченные при приобретении сырья, материалов, топлива, комплектующих, полуфабрикатов, основных средств и нематериальных активов ОС и НА), других товаров (работ, услуг) относятся на затраты налогоплательщика в случаях использования приобретенных товаров, работ, услуг (за исключением ОС и НА) для производства, обороты по реализации которого освобождены от налогообложения.

- Налог на добавленную стоимость.

В словаре рыночной экономике трактуется следующим образом:

НДС – взимаемый с предприятий налог на сумму прироста стоимости на данном предприятии, исчисляемую в виде разности между выручкой от реализации товаров, работ и услуг и суммой затрат на сырьё, материалы, полуфабрикаты, получаемые от других производителей со стороны.

Налог на добавленную стоимость определяется по формуле:

$$НДС = \frac{Д * 20}{120}$$

Налог на добавленную стоимость, уплачиваемый нашими предприятиями с 1 января 2000г., имеет несколько другой смысл.

Пример. Предприятие получило за выполненную работу доход, равный 96\$. При ставке налога в 20% НДС определяется следующим образом:

$$НДС = \frac{96 * 20}{120} = 19,2 (\$).$$

Если предприятие, допустим, выполнило работу на 80\$ без учёта НДС, то:

$$НДС = \frac{80 * 20}{100} = 16 (\$).$$

Если за полученные материалы, например, уплачен НДС в размере 10\$ (стоимость материалов с учётом НДС), то за отчётный период сумма налога на добавленную стоимость на данном предприятии составит:

$$16\$ - 10\$ = 6\$.$$

Срок предоставления расчета – не позднее 20 числа месяца, следующего за отчетным.

Срок уплаты – не позднее 22 числа месяца, следующего за отчетным.

2.4.3.2. Акцизы

Плательщики акцизов

Плательщиками акцизов (далее в настоящей главе – плательщики) признаются:

организации;

▶ индивидуальные предприниматели с учетом особенностей, установленных статьей 110 настоящего Кодекса;

▶ физические лица, на которых в соответствии с настоящим Кодексом, Таможенным кодексом Республики Беларусь и (или) актами Президента Республики Беларусь возложена обязанность по уплате акцизов, взимаемых при ввозе товаров на таможенную территорию Республики Беларусь.

Особенности признания плательщиками отдельных организаций и индивидуальных предпринимателей при реализации (передаче) подакцизных товаров

1. Плательщиком признается:

▶ по подакцизным товарам, переданным в аренду (финансовую аренду (лизинг) на таможенной территории Республики Беларусь с правом выкупа, ? арендодатель (лизингодатель);

▶ по подакцизным товарам, переданным в аренду (финансовую аренду (лизинг) за пределами таможенной территории Республики Беларусь, ? арендатор (лизингополучатель), осуществивший ввоз такого объекта аренды (финансовой аренды (лизинга) на таможенную территорию Республики Беларусь.

2. При реализации ввезенных на таможенную территорию Республики Беларусь подакцизных товаров по договорам поручения,

комиссии и иным аналогичным гражданско-правовым договорам плательщиками признаются организации и индивидуальные предприниматели, которым поручена реализация подакцизных товаров.

3. При ввозе на таможенную территорию Республики Беларусь подакцизных товаров по договорам поручения, комиссии и иным аналогичным гражданско-правовым договорам плательщиками признаются организации и индивидуальные предприниматели, ввозящие подакцизные товары.

4. Плательщиками, производящими подакцизные товары, признаются организации и индивидуальные предприниматели, осуществляющие производство подакцизных товаров из любого вида сырья (давальческого или собственного) и (или) с использованием подакцизных товаров.

К производству подакцизных товаров относится также розлив подакцизной алкогольной продукции и пива, осуществляемый как часть общего процесса производства этих подакцизных товаров в соответствии с требованиями государственных стандартов и (или) других технических правовых актов, которые регламентируют процесс производства указанных подакцизных товаров и утверждены в установленном законодательством порядке, а также любые виды смешения товаров в местах их хранения и реализации (за исключением реализуемой по розничным ценам алкогольной продукции, произведенной путем смешения алкогольной продукции организациями, индивидуальными предпринимателями, осуществляющими деятельность в сфере общественного питания), в результате которого получается подакцизный товар.

5. Плательщиками признаются организации и индивидуальные предприниматели при реализации (передаче) газа углеводородного сжиженного и газа природного топливного компримированного для заправки транспортных средств (включая собственные транспортные средства) через автозаправочные станции, а также с использованием топливно-раздаточного оборудования.

6. Плательщиками не признаются организации и индивидуальные предприниматели:

– осуществляющие реализацию легковых автомобилей и микроавтобусов, принадлежащих физическим лицам и состоящих на учете в органах Государственной автомобильной инспекции

Министерства внутренних дел Республики Беларусь, на основе договоров поручения, комиссии и иных аналогичных гражданско-правовых договоров;

– которые приобрели легковые автомобили и микроавтобусы в организациях и у индивидуальных предпринимателей в соответствии с абзацем вторым настоящего пункта, – в случае их дальнейшей реализации.

Подакцизные товары

1. Подакцизными товарами признаются:

1.1. спирт этиловый ректифицированный технический;

1.2. алкогольная продукция: этиловый спирт, получаемый из пищевого сырья, алкогольные напитки (водка, ликеро-водочные изделия, вино, коньяк, бренди, кальвадос, шампанское и другие алкогольные напитки с объемной долей этилового спирта 7 и более процентов);

1.3. непищевая спиртосодержащая продукция в виде растворов, эмульсий, суспензий, произведенных с использованием этилового спирта из всех видов сырья, иных спиртосодержащих продуктов;

1.4. пиво;

1.5. слабоалкогольные напитки с объемной долей этилового спирта от 2 до 7 процентов;

1.6. табачные изделия;

1.7. автомобильные бензины;

1.8. дизельное и биодизельное топливо;

1.9. судовое топливо;

1.10. газ углеводородный сжиженный и газ природный топливный компримированный, используемые в качестве автомобильного топлива;

1.11. масло для дизельных и (или) карбюраторных (инжекторных) двигателей;

1.12. микроавтобусы и автомобили легковые, в том числе переоборудованные в грузовые (коды по Товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь 8702, 8703 и 8704).

Для исчисления акцизов к микроавтобусам относятся автомобили, предназначенные для перевозки не более 17 человек (включая водителя), а также грузовые фургоны (код по Товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности Республики

Беларусь 8704) грузоподъемностью не выше 1,25 тонны, в том числе переоборудованные из микроавтобусов (коды по Товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь 8702 и 8703).

2. *Не признаются подакцизными товарами:*

2.1. спиртосодержащие растворы с денатурирующими добавками, компонентами, изменяющими органолептические свойства этилового спирта, разрешенными к применению в Республике Беларусь;

2.2. спиртосодержащие лекарственные средства, разрешенные к промышленному производству, реализации и медицинскому применению на территории Республики Беларусь в порядке, установленном законодательством;

2.3. спиртосодержащие лекарственные средства, изготавливаемые в аптеках по индивидуальным назначениям (рецептам) врача или требованиям (заявкам) организации здравоохранения, включая гомеопатические лекарственные средства;

2.4. спиртосодержащие средства и препараты ветеринарного назначения, допущенные к производству и (или) применению на территории Республики Беларусь в порядке, установленном законодательством;

2.5. спиртосодержащие парфюмерно-косметические средства;

2.6. побочные продукты и спиртосодержащие отходы, образующиеся в соответствии с технологическим процессом при производстве на территории Республики Беларусь этилового спирта, алкогольной продукции;

2.7. коньячный и плодовый спирт, виноматериалы.

Для целей настоящей главы признаются:

– коньячными спиртами - винный дистиллят с объемной долей этилового спирта от 55 процентов до 70 процентов, изготовленный фракционной перегонкой коньячного виноматериала, реализуемый (передаваемый), ввозимый в емкостях не менее 200 литров для использования в качестве сырья при изготовлении алкогольной продукции;

плодовыми спиртами ? винодельческий продукт с объемной долей этилового спирта не менее 30 процентов, изготовленный в результате перегонки (ректификации) плодового виноматериала, сброженного плодово-ягодного сока, сброженных плодово-ягодных выжимок,

дрожжевых и гущевых осадков, плодового спирта-сырца, реализуемый (передаваемый), ввозимый в емкостях не менее 200 литров для использования в качестве сырья при изготовлении алкогольной продукции;

– виноматериалами - продукция (товары) первичного виноделия, поставляемая (ввозимая) в авто- или железнодорожных цистернах емкостью не менее 1000 дал и предназначенная после выполнения установленных технологических операций на территории Республики Беларусь для обязательной расфасовки (розлива) в тару для розничной продажи;

2.8. дезинфицирующие средства;

2.9. товары бытовой химии;

2.10. легковые автомобили, предназначенные для профилактики инвалидности и реабилитации инвалидов;

2.11. табак, используемый в качестве сырья для производства табачных изделий.

Ставки акцизов

1. В Республике Беларусь действуют единые ставки акцизов как для подакцизных товаров, произведенных на территории Республики Беларусь, так и для подакцизных товаров, ввозимых на таможенную территорию Республики Беларусь и (или) реализуемых на таможенной территории Республики Беларусь.

2. Ставки акцизов могут устанавливаться:

в абсолютной сумме на физическую единицу измерения подакцизных товаров (твердые (специфические) ставки);

в процентах от стоимости подакцизных товаров или таможенной стоимости подакцизных товаров, увеличенной на подлежащие уплате суммы таможенных пошлин (процентные (адвалорные) ставки).

3. Ставки акцизов по подакцизным товарам устанавливаются согласно приложению 1 к настоящему Кодексу.

4. Плательщики обязаны обеспечить отдельный учет реализации (передачи) подакцизных товаров, облагаемых акцизами по различным ставкам, а также подакцизных товаров, освобожденных от обложения акцизами.

Объект налогообложения:

1. По произведенным подакцизным товарам:

- объем произведенных подакцизных товаров в натуральном выражении – в отношении которых установлены твердые (специфические) ставки акцизов;

- стоимость подакцизных товаров, определяемая исходя из отпускных цен без учета акцизов, в отношении которых установлены адвалорные (процентные) ставки акцизов.

2. По подакцизным товарам, ввозимым на таможенную территорию РБ:

- объем ввозимых подакцизных товаров в натуральном выражении – в отношении которых установлены твердые (специфические) ставки акцизов;

- таможенная стоимость, увеличенная на подлежащие оплате суммы таможенной пошлины и сборов за таможенное оформление, в отношении которых установлены адвалорные (процентные) ставки акцизов.

3. При реализации ввезенных на таможенную территорию РБ подакцизных товаров:

- объем реализованных подакцизных товаров в натуральном выражении, при ввозе которых на таможенную территорию РБ уплата акцизов не производилась, и в отношении которых установлены адвалорные (процентные) ставки акцизов.

Ставки – утверждаются Советом Министров по согласованию с Президентом РБ. Перечень облагаемых акцизами товаров может уточняться Президентом РБ. Твердые (специфические) устанавливаются в абсолютной сумме на физическую единицу измерения подакцизных товаров. Адвалорные ставки устанавливаются в процентах от стоимости товаров.

1. Налогооблагаемая база – выручка от реализации подакцизных товаров за минусом начисленного налога на добавленную стоимость, сбора в республиканский фонд поддержки производителей сельскохозяйственной продукции, продовольствия и аграрной науки.

Порядок расчета – сумма налога определяется как произведение налоговой базы и ставки (при адвалорных ставках). Установленные твердые ставки пересчитываются в денежные единицы РБ по курсу Нацбанка РБ, действующему на 1-е число месяца, в котором произведена отгрузка продукции.

Срок предоставления расчета – не позднее 20 числа месяца, следующего за отчетным.

Срок уплаты:

- при ввозе – при таможенном оформлении;
- по реализации – на третий рабочий день после поступления денежных средств на счета плательщиков, но не позднее:
- 30 дней с момента отгрузки продукции (товаров) потребителям РБ;
- 60 дней с момента отгрузки продукции (товаров) потребителям за пределы РБ.

Удельный вес акцизов в общих налоговых доходах консолидированного бюджета составляет около 10%. акцизы на топливо формируют более четверти акцизных поступлений консолидированного бюджета.

2.4.4. Налоги и отчисления, относимые за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятий (чистой прибыли)

2.4.4.1. Налог на недвижимость

1. Налоговая база налога на недвижимость определяется:

1.1. организациями - исходя из наличия на 1 января календарного года зданий, сооружений, машино-мест по остаточной стоимости и стоимости зданий и сооружений сверхнормативного незавершенного строительства. При этом остаточная стоимость зданий, сооружений, машино-мест, переданных в доверительное управление и (или) приобретенных в процессе доверительного управления, определяется вверителем самостоятельно в соответствии с законодательством, в том числе с учетом амортизации;

Ставки налога на недвижимость

Годовая ставка налога на недвижимость устанавливается:

► для организаций, за исключением указанных в абзаце третьем настоящей части,

- в размере 1 процента;

Местные Советы депутатов имеют право увеличивать (уменьшать), но не более чем в два раза ставки налога на недвижимость отдельным категориям плательщиков. Решения местных Советов депутатов об увеличении ставок налога на недвижимость не распространяются на юридические лица и индивидуальных предпринимателей, получающих государственную

поддержку в виде изменения установленного законодательством срока уплаты налогов, сборов, таможенных платежей и пени, финансовой помощи из республиканского бюджета.

Налоговый период налога на недвижимость. Порядок исчисления, сроки представления налоговых деклараций (расчетов) и уплаты налога на недвижимость:

1. Налоговым периодом по налогу на недвижимость признается календарный год.

2. Годовая сумма налога на недвижимость исчисляется как произведение налоговой базы и налоговой ставки.

3. Исчисление годовой суммы налога на недвижимость физическим лицам производится налоговым органом ежегодно на 1 января каждого налогового периода.

4. Организации не позднее 20 марта отчетного года представляют в налоговые органы по месту постановки на учет налоговые декларации (расчеты) по налогу на недвижимость.

5. Уплата налога на недвижимость производится организациями ежеквартально не позднее 22-го числа третьего месяца каждого квартала в размере одной четвертой годовой суммы налога.

Порядок расчета – налог на недвижимость определяется плательщиками ежеквартально, исходя из наличия основных производственных и непроизводственных фондов, по остаточной стоимости на начало квартала и 1/4 утвержденной годовой ставки. Остаточная стоимость основных производственных и непроизводственных фондов определяется как стоимость основных средств по первичным данным бухгалтерского учета и соответствующей отчетности за вычетом их износа с учетом проведенной переоценки на начало года:

$$N_{\text{НЕДВ}} = \frac{(БСОФ - ИОФ) \cdot C_{\text{НЕДВ}}}{100}$$

где $N_{\text{недв}}$ – величина налога на недвижимость за год, руб.;

$БСОФ$ – стоимость основных производственных и непроизводственных фондов, руб.;

$ИОФ$ – износ основных производственных и непроизводственных фондов, руб.;

$C_{\text{недв}}$ – годовая ставка налога на недвижимость, %.

$$N_{\text{недв}} = (90000 - 8000) \cdot 0,01 \cdot 12/365 = 24,71 \text{ EUR}$$

2.4.4.2. Налог на прибыль и доходы

Плательщики – юридические лица, участники договора о совместной деятельности, которым поручено ведение общих дел по этой деятельности или получившие выручку от этой деятельности до ее распределения.

Объект налогообложения – прибыль, представляющая собой результат от реализации продукции, товаров (работ, услуг), иных ценностей (включая ОС, ТМЦ, НА, ЦБ) и доходов от внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям.

В состав доходов от внереализационных операций включаются доходы, поступившие в собственность получателя от операций, не связанных с производством продукции, включая безвозмездно полученные денежные средства и иные ценности (в том числе ОС, ТМЦ, НА - кроме передачи этих ценностей в пределах одного собственника, ЦБ, положительные и отрицательные суммовые разницы, юр.лица – получатели дивидендов),

Порядок расчета – облагаемая налогом прибыль исчисляется исходя из балансовой прибыли, представляющей собой сумму прибыли от реализации продукции, товаров (работ, услуг), иных ценностей (включая основные фонды, товарно-материальные ценности, нематериальные активы, ценные бумаги) и доходов от внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям по следующей формуле:

$$БП = Д - З - H_{ндс} + P_{иц} + P_{во},$$

где $P_{иц}$ – результат от реализации иных ценностей (включая основные фонды, товарно-материальные ценности, нематериальные активы, ценные бумаги), руб.;

$P_{во}$ – результат от внереализационных операций, руб.

$$БП = 7462,02 - 6218,35 - 0 = 1243,67 \text{ EUR}$$

Налог на прибыль исчисляется по следующей формуле:

$$H_{пр} = \frac{(БП - H_{недв} + \text{Страх добр}) \cdot C_{пр}}{100},$$

где $C_{пр}$ – ставка налога на прибыль, %.

$$H_{np} = (1243,67 - 24,71) * 0,18 = 219,4 \text{ EUR}$$

Ставка – 18%;

Срок предоставления декларации – не позднее 20 числа месяца, следующего за отчетным нарастающим итогом.

Срок уплаты – не позднее 22 числа месяца, следующего за отчетным.

2.4.4.3. Прочие налоги

1. Налог за пользование природными ресурсами (экологический налог)

Вид налога:

- за добычу природных ресурсов;
- за выбросы (сбросы) загрязняющих веществ в окружающую среду;

- за переработку нефти и нефтепродуктов;

- за размещение отходов производства на объектах хранения и (или) захоронение отходов, за размещение товаров, помещенных под таможенный режим уничтожения и утративших свои потребительские свойства, а также отходов, образующихся в результате уничтожения товаров, помещенных под режим *(далее платежи за размещение отходов производства)*;

- за перемещение по территории Республики Беларусь нефти и нефтепродуктов;

- за производство и (или) импорт 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 за импорт товаров, упакованных в указанную тару *(далее платежи экологического налога за тару)*.

Плательщики – юридические лица, включая предприятия с иностранными инвестициями и иностранные юридические лица, их филиалы, представительства и другие структурные подразделения юридических лиц, имеющие обособленный (отдельный) баланс и расчетный (текущий) счет, участники договора о совместной деятельности, которым поручено ведение общих дел или получившие выручку от этой деятельности до ее распределения.

Объект налогообложения:

- объемы добываемых из природной среды ресурсов;
- объемы выводимых в окружающую среду выбросов (сбросов) загрязняющих веществ;
- объемы переработанных нефти и нефтепродуктов.
- объемы размещения отходов производства на объектах хранения и (или) захоронение отходов

- объемы перемещения по территории Республики Беларусь нефти и нефтепродуктов;

- объемы производства и (или) импорта пластмассовой , стеклянной тары, тары на основе бумаги и картона и иных товаров после утраты потребительских свойств которых образуются отходы.

Годовые лимиты по каждому природопользователю согласовываются с органами Минприроды, утверждаются приказами, копии которых направляются в ИМНС и в органы Минприроды по месту своего нахождения.

Ставки налога – устанавливаются Советом Министров РБ по представлению специально на то уполномоченных государственных органов:

- за переработку 1 тонны нефти или нефтепродуктов налог взимается по ставке 1 евро. Ставка налога пересчитывается по курсу Нацбанка РБ – 1 евро к рублю на 1-е число отчетного месяца, в котором произведена переработка;

- за превышение установленных годовых лимитов объемов добычи природных ресурсов и за добычу природных ресурсов без утверждения годовых лимитов налог взимается в 10-кратном размере действующей ставки налога за пользование природными ресурсами;

- за выбросы (сбросы) загрязняющих веществ в окружающую среду сверх установленных (годовых) лимитов и за сбросы сточных вод и выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух, осуществляемые без утверждения годовых лимитов, налог взимается в 15-кратном размере действующей ставки налога за выбросы (сбросы);

- ставки налога за выбросы загрязняющих веществ в окружающую среду от передвижных источников.

Начисленные суммы налога в пределах установленных лимитов относятся на издержки производства, сверх установленных лимитов – за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятия.

Срок предоставления расчета – не позднее 20 числа месяца, следующего за отчетным.

Срок уплаты – не позднее 22 числа месяца, следующего за отчетным.

2. Платежи за землю

Плательщики – юридически лица (включая иностранные), которым земельные участки предоставлены во владение, пользование, либо в собственность.

Юридические лица РБ, иностранные юридические лица, иностранные государства и международные организации, которым земельные участки переданы в аренду, являются плательщиками арендной платы.

Объект налогообложения – земельный участок на территории РБ, который находится в пользовании либо собственности:

- сельскохозяйственного назначения;
- населенных пунктов (городов, поселков городского типа и сельских населенных пунктов), садоводческих товариществ и дачного строительства;
- промышленности, транспорта, связи, энергетики, обороны и иного назначения;
- лесного фонда;
- водного фонда.

Ставки налога:

- устанавливаются согласно приложения к Закону РБ “О платежах за землю”;

- за арендуемые земельные участки плата взимается в размере, определяемом договором. При этом предельный размер арендной платы не должен превышать ставок земельного налога на соответствующие категории земель, а для иностранных юридических лиц этот размер должен быть не ниже таких ставок.

Порядок расчета – основанием для исчисления налога является Государственный акт на земельный участок, удостоверение на право временного пользования земельным участком, договор аренды земельного участка или решение соответствующего органа о ее предоставлении. Суммы исчисленного налога относятся на затраты по производству и реализации товаров (работ, услуг).

Срок предоставления расчета – ежегодно не позднее 1 марта, а по вновь отведенным земельным участкам – в течение месяца с момента их предоставления.

Срок уплаты – в течение года равными частями, но не позднее 15 апреля, 15 июля, 15 сентября, 15 ноября, а за земли сельскохозяйственного назначения – не позднее 15 сентября, 15 ноября.

3. Транспортный сбор

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 целевых сборов являются организации, определенные пунктом 2 статьи 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) (далее индивидуальные предприниматели).

При наличии у организаций - юридических лиц Республики Беларусь (далее – юридические лица) 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.

При наличии у юридических лиц филиалов, представительств и иных обособленных подразделений, не имеющих отдельного баланса и текущего (расчетного) или иного банковского счета, уплата целевых сборов производится юридическими лицами по месту их нахождения.

Иностранные организации, осуществляющие предпринимательскую деятельность на территории Минской области через постоянные представительства, расположенные на

территории Республики Беларусь, уплачивают целевые сборы по месту осуществления деятельности.

Объектом налогообложения является осуществление предпринимательской деятельности.

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.

Транспортный сбор исчисляется в размере 2 процентов налоговой базы, сбор на содержание и развитие инфраструктуры города (района) - в размере 1 процент налоговой базы. Уплата целевых сборов производится единым платежом в размере 3 процента налоговой базы.

Уплата целевых сборов плательщиками производится за счет прибыли (дохода), остающейся в их распоряжении после уплаты налогов, сборов (пошлин), других обязательных платежей.

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 статье 5 Закона Республики Беларусь от 22 декабря 1991 года «О налогах на доходы и прибыль» (Ведамасці Вярхоўнага Савета Рэспублікі Беларусь, 1992 г.. №4, ст. 77), налог на прибыль, налог на доходы (кроме налога на доходы, уплаченного налоговым агентом), оффшорный 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 статьей 5 Закона Республики Беларусь от 21 декабря 1991 года «О подоходном налоге с физических лиц» (Ведамасці Вярхоўнага Савета Рэспублікі

Беларусь, 1992 г. № 5, ст. 79; Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 2006 г., № 6, 2/1175), полученный в отчетном периоде, увеличенный на финансовый результат от игорного бизнеса и уменьшенный на сумму исчисленного подоходного налога от предпринимательской деятельности.

Освобождается от обложения целевыми сборами на прибыль:

▶ организации, входящие в состав общественных объединений «Белорусское товарищество инвалидов по зрению», «Белорусское общество инвалидов» и «Белорусское общество глухих», использующих труд инвалидов. При этом освобождению от обложения транспортным сбором не подлежит прибыль, полученная от торговой, торгово-закупочной и посреднической деятельности;

▶ организаций, финансируемых из бюджета (бюджетных организаций). признанных таковыми в соответствии со статьей 16 Общей части Налогового кодекса Республики Беларусь;

▶ организаций учреждений уголовно-исполнительной системы Министерства внутренних дел Республики Беларусь;

▶ организаций бытового обслуживания и других государственных организаций, оказывающих аналогичные услуги;

▶ спортивных клубов по игровым видам спорта;

▶ юридических лиц, являющихся научно-технологическими парками, центрами трансфера технологий, резидентами научно-технологических парков в соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 3 января 2007 г. №1 «Об утверждении Положения о порядке создания субъектов инновационной инфраструктуры и внесении изменения и дополнений в Указ Президента Республики Беларусь от 30 сентября 2002 г. №495» (Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 2007 г., №5, 1/8230);

▶ юридических лиц - в части денежных средств, поступающих с 2006 года в виде грандов Международной ассоциации по содействию сотрудничеству с учеными из независимых государств бывшего Советского Союза (ИНТАС);

▶ плательщиков, применяющих упрощенную систему налогообложения в соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 9 марта 2007 г. № 119 «Об упрощенной системе налогообложения» (Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 2007 г., № 70, 1/8417);

► организаций, являющихся плательщиками единого налога для производителей сельскохозяйственной продукции в соответствии с Декретом Президента Республики Беларусь от 13 июля 1999 г. № 27 «О введении единого налога для производителей сельскохозяйственной продукции» (Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 1999 г., №54, 1/481);

► коммерческих организаций как с иностранными инвестициями, так и без таких инвестиций, созданных (за исключением созданных путем реорганизации) с 1 апреля 2008 г., с местом нахождения в населенных пунктах с численностью населения до 50 тыс. человек согласно перечню, утверждаемому Советом Министров Республики Беларусь по согласованию с Президентом Республики Беларусь, при осуществлении деятельности в этих населенных пунктах, которые в соответствии с подпунктом 1.1 пункта 1 Декрета Президента Республики Беларусь от 28 января 2008 г. № 1 «О стимулировании производства и реализации товаров, (работ услуг)" (Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 2008 г., № 29. 1/9381) вправе в течение пяти лет со дня их создания не исчислять и не уплачивать налоги и сборы.

Срок предоставления расчета – организации - плательщики не позднее 20-го числа месяца, следующего за отчетным месяцем, индивидуальные предприниматели - не позднее 20-го числа месяца, следующего за отчетным кварталом, представляют в инспекции МНС по месту постановки на налоговый учет налоговую декларацию (расчет).

Формы налоговых деклараций (расчетов) по целевым сборам определяются Советом Министров Республики Беларусь.

Срок уплаты – ежемесячно отдельным платежным поручением не позднее 22-го числа месяца, следующего за отчетным месяцем, индивидуальными предпринимателями ежеквартально не позднее 5-го числа второго месяца, следующего за отчетным кварталом.

2.4.5. Упрощенная система налогообложения

Нормативная база:

-Указ №1 от 31.01.2009

-Налоговый кодекс

Наряду с общей системой налогообложения, предусмотренной законодательством РБ, для субъектов малого предпринимательства применяется упрощенная система.

Применять УСН вправе организации, ИП, нотариусы, осуществляющие нотариальную деятельность в нотариальном бюро, а также адвокаты, которые соблюдают определенные критерии. В частности, ограничения установлены по численности работников, размерам выручки, осуществляемой деятельности, в связи с приобретением определенного статуса и др.

Не вправе применять УСН организации и ИП, осуществляющие следующие виды деятельности

- производство подакцизных товаров;
- реализацию (в т.ч. по договорам комиссии, поручения и иным аналогичным гражданско-правовым договорам) ювелирных и других бытовых изделий из драгоценных металлов и драгоценных камней;
- реализацию имущественных прав на фирменные наименования, товарные знаки и знаки обслуживания, географические указания и другие средства индивидуализации участников гражданского оборота, товаров, работ или услуг;
- предоставление в аренду (лизинг), иное пользование капстроений (зданий, сооружений), их частей, которые не находятся у них в собственности, хозяйственном ведении, оперативном управлении. Исключение — организации, которые зарегистрированы в качестве научно-технологических парков, инкубаторов малого предпринимательства, а также сдающие в аренду (лизинг) имущество, являющееся общей собственностью, управляющими таким имуществом, садоводческими товариществами, гаражными и дачными кооперативами, кооперативами, осуществляющими эксплуатацию автостоянок, — они не лишаются при такой деятельности права применять УСН;
- операции (деятельность) с цифровыми знаками (токенами) по их приобретению (добыче, получению), отчуждению (передаче, размещению, использованию), иные чем отчуждение (приобретение) цифровых знаков (токенов) за белорусские рубли, иностранную валюту, электронные деньги и обмен их на иные цифровые знаки (токены);
- лотерейную деятельность;

— деятельность по организации и проведению электронных интерактивных игр;

— деятельность в сфере игорного бизнеса;

— риэлтерскую деятельность;

— страховую деятельность (страховые организации (страховщики)), посредническую деятельность по страхованию (страховые брокеры, страховые агенты);

— банковскую деятельность (банки).

Кроме того, не вправе применять УСН резиденты:

— СЭЗ;

— парка «Августовский канал»;

— ПВТ;

— Китайско-Белорусского индустриального парка «Великий камень».

Также запрещено применять УСН:

— участникам договора простого товарищества (договора о совместной деятельности);

— профессиональным участникам рынка ценных бумаг;

— участникам холдинга;

— микрофинансовым организациям;

— организациям, которые являются инвестиционными фондами, специализированными депозитариями инвестиционного фонда, управляющими организациями инвестиционного фонда;

— плательщикам единого налога для производителей сельскохозяйственной продукции либо единого налога на вмененный доход;

— унитарным предприятиям (кроме унитарных предприятий некоммерческих организаций Республики Беларусь), собственником имущества которых являются юридическое лицо, Республика Беларусь либо ее административно-территориальная единица;

— коммерческим организациям, более 25% акций (долей в уставном фонде) которых принадлежит организациям (кроме некоммерческих организаций Республики Беларусь) либо Республике Беларусь, ее административно-территориальным единицам.

Примечание

Некоторые из перечисленных требований не распространяются на субъектов Оршанского района. Например, не ограничено

применение УСН в период с 01.01.2019 по 31.12.2023 в связи с реализацией ювелирных и других бытовых изделий, передачей в аренду или иное пользование недвижимого имущества, признанием участником договора простого товарищества и др.

Условия перехода на УСН с 2021 года:

1) соблюдение ограничений по осуществляемой деятельности (отнесению к категории плательщиков), при которых запрещено применять УСН, изложенных выше;

2) соблюдение критериев по численности и выручке за первые 9 месяцев 2020 года:

— у организаций одновременно численность работников в среднем за этот период должна быть не более 100 человек и валовая выручка нарастающим итогом — не более 1 538 843 руб.;

— у ИП валовая выручка нарастающим итогом не должна превышать 330 750 руб.;

3) представление уведомления о переходе на УСН в свою налоговую инспекцию в период с 1 октября по 31 декабря 2020 года <*>.

Условия применения УСН в 2020 году <*>:

соблюдение ограничений по осуществляемой деятельности (отнесению к категории плательщиков), при которых запрещено применять УСН;

соблюдение критериев валовой выручки нарастающим итогом с начала года (далее — валовая выручка) или численности работников в среднем за период с начала года по отчетный период включительно (далее — численность работников) в течение текущего года.

Критерии для организаций, применяющих:

УСН без НДС:

— численность работников — не более 50 человек;

— валовая выручка — не более 1 404 286 руб.;

УСН с НДС:

— численность работников — не более 100 человек;

— валовая выручка — не более 2 046 668 руб.

Критерий для применения УСН ИП установлен только по валовой выручке — не более 441 000 руб. А применять данную систему с НДС или без НДС, он выбирает сам.

Налоговая база налога при УСН — это валовая выручка, которая, за некоторым исключением, состоит из выручки от реализации и внереализационных доходов.

Примечание

Для отдельных плательщиков налоговая база определяется в особом порядке с учетом особенностей их деятельности.

Ставки налога:

5% — для плательщиков, применяющих УСН без НДС;

3% — для плательщиков, применяющих УСН с НДС;

16% — в отношении безвозмездно полученных доходов.

Для субъектов Оршанского района на период с 01.01.2019 по 31.12.2023 установлены пониженные ставки подп. 4.1, п. 26 Указа от 31.12.2018 N 506):

1% — в отношении выручки от реализации товаров собственного производства;

2% — в отношении выручки от реализации работ (услуг) собственного производства.

Способ ведения учета и момент признания выручки:

организация может вести:

— бухучет. Выручка от реализации отражается по принципу начисления;

— книгу учета доходов и расходов (при выручке не более 774 900 руб., численности работников не более 15 человек). Выручка отражается по принципу оплаты;

ИП может вести учет:

— на общих основаниях. Выручка отражается по принципу оплаты;

— в книге учета доходов и расходов. Можно выбрать принцип отражения выручки, закрепив его в письменном решении ИП: по принципу оплаты или начисления.

Отчетный период:

— календарный месяц — для плательщиков УСН с ежемесячной уплатой НДС;

— календарный квартал — для плательщиков УСН без НДС или с ежеквартальной уплатой НДС.

Срок подачи декларации: не позднее 20-го числа месяца, следующего за истекшим отчетным периодом.

Уплата налога: не позднее 22-го числа месяца, следующего за истекшим отчетным периодом.

Применение УСН прекращается:

- организацией, у которой численность работников превысила 100 человек или валовая выручка — 2 046 668 руб.;
- организацией, применяющей УСН без НДС, у которой численность работников превысила 50 человек или валовая выручка — 1 404 286 руб., если она не перешла на УСН с НДС;
- ИП, у которого валовая выручка превысила 441 000 руб.;
- если принято решение добровольно отказаться от УСН;
- при осуществлении деятельности (отнесении к категории плательщиков), при которой запрещено применять УСН.

Для перехода на упрощенную систему необходимо с 1 октября по 30 ноября года, предшествующему переходу на упрощенную систему, подать заявление в котором содержится информация о размере валовой выручки за первые 9 месяцев текущего года, а также о средней численности работников за указанный период.

Две упрощенные системы налогообложения применимы для малого бизнеса. В таблице приведен пример расчета налогов при различных системах налогообложения. Пример можно рассматривать лишь как юридическую консультацию. Он не учитывает всех тонкостей исчисления налогов в РБ, но дает представление о системах налогообложения в Беларуси. Пример приведен для оценки систем налогообложения в РБ и показывает принципы исчисления налогов в Беларуси.

Преимущества УСН:

1. Сокращение налоговой нагрузки
2. Упрощение процесса заполнения только 1 декларации по одному налогу что высвобождает время для аналитической работы
3. Сокращение налоговой нагрузки в результате чего увеличивается чистая прибыль, предназначенная для распределения по дивидендам физическим лицам. Нет необходимости ведения налогового учета расходов, что существенно упростит учет и практически исключает ошибки при формировании налогооблагаемой базы
4. Статистическая отчетность представляется по упрощенной форме

2.4.5.1. Взимание НДС при осуществлении автомобильных перевозок.

Применение нулевой ставки НДС при реализации экспортируемых транспортных услуг

Транспортные организации в процессе осуществления своей деятельности могут оказывать заказчикам услуги по перевозке грузов по самым различным направлениям как на территории Республики Беларусь, так и за пределы либо за пределами Республики Беларусь, из-за ее пределов, а также транзитом через территорию Республики Беларусь.

В связи с таким множеством осуществляемых операций при исчислении налога на добавленную стоимость возникают особенности, которые следует учитывать организациям, оказывающим транспортные услуги.

К экспортируемым транспортным услугам, облагаемым НДС по ставке в размере 0%, относятся услуги транспортной экспедиции, услуги по перемещению грузов, пассажиров и багажа автомобильным, воздушным, железнодорожным, морским, речным и другими видами транспорта (комбинацией этих видов транспорта) за пределы либо за пределами Республики Беларусь, из-за ее пределов, а также транзитом через территорию Республики Беларусь, включая частичное оказание этих услуг на ее территории (ч. 1 п. 4 ст. 102 НК). Но не относятся агентские (посреднические) услуги по оформлению и (или) реализации билетов на проезд пассажиров, на основании которых оказываются экспортируемые транспортные услуги (ч. 2 п. 4 ст. 102 НК)

Местом реализации транспортных услуг является место нахождения лица, их оказывающего (ст. 33 НК). В случае если транспортные услуги оказываются субъектом предпринимательской деятельности Республики Беларусь, то и местом их реализации будет являться территория Республики Беларусь. Значит, если даже организация или индивидуальный предприниматель, зарегистрированные в качестве плательщика на территории Республики Беларусь, осуществляют фактическое перемещение грузов или пассажиров за пределами территории Республики Беларусь, в целях налогообложения местом оказания таких транспортных услуг является территория Республики Беларусь.

Аналогичный подход применяется при оказании транспортных услуг для резидентов государств - членов ЕАЭС. Взимание косвенных налогов при выполнении работ и оказании услуг осуществляется в государстве - члене ЕАЭС, территория которого признается местом реализации работ, услуг (п. 2 ст. 72 Договора о ЕАЭС). Местом реализации работ, оказания услуг признается территория государства - члена ЕАЭС, если работы выполняются, услуги оказываются налогоплательщиком этого государства (подп. 5) п. 29 Протокола о порядке взимания косвенных налогов).

Следует обратить внимание на то, что в случае, если плательщики - резиденты Республики Беларусь приобретают транспортные услуги у иностранных организаций, не состоящих на учете в налоговых органах Республики Беларусь, то они не будут исполнять обязательство по исчислению и уплате НДС в соответствии со ст. 92 НК, поскольку в этом случае территория Республики Беларусь не является местом их реализации и соответственно объект обложения НДС отсутствует

Транспортная услуга признается экспортируемой в зависимости от маршрута, по которому осуществляется перевозка (перемещение) грузов, пассажиров и багажа. При этом, кто является заказчиком услуги, не важно. Заказчиком может быть и резидент Республики Беларусь, и резидент Российской Федерации, и резидент иного государства.

Ставка НДС в размере 0% при реализации экспортируемых транспортных услуг применяется при оформлении таких услуг международными транспортными или товарно-транспортными документами или иными международными документами. Данное положение распространяется и на оформленные бланками международного и межгосударственного сообщения услуги, оказываемые по перевозке грузов железнодорожным транспортом, следующим назначением на станции (порты) иностранных государств (ч. 3 п. 4 ст. 102 НК).

Применение нулевой ставки при наличии соответствующих документов в зависимости от направления перемещения грузов (пассажиров) в табл. 1, приложение 3

2.4.5.2. Взимание НДС в типичных ситуациях

- НДС при перечислении провозной платы за внутриреспубликанскую перевозку груза:

Вычетам подлежат предъявленные перевозчиком заказчику суммы НДС при приобретении транспортных услуг независимо от даты проведения расчетов за эти услуги (п. 6 ст. 107 НК).

К вычету принимаются суммы НДС, предъявленные перевозчиком, состоящим на учете в налоговых органах Республики Беларусь и являющимся плательщиком НДС (подп. 2.1 ст. 107 НК). Сумму "входного" НДС, предъявленную перевозчиком, заказчик вправе принять к вычету после ее отражения в бухгалтерии и книге покупок (если она ведется). Основанием для этого являются выставленные перевозчиком первичные учетные документы (в том числе в виде электронных документов), подтверждающие факт оказания услуги по перевозке груза (п. 5, 6 ст. 107 НК).

Плательщики УСН, ведущие учет в книге учета доходов и расходов, могут принять к вычету суммы "входного" НДС по приобретенным транспортным услугам только после фактической их уплаты и отражения в книге учета доходов и расходов (п. 3 ст. 92-1 НК).

- НДС при перечислении провозной платы за международную перевозку груза

Услуги по перемещению грузов автотранспортом за пределы либо за пределами Республики Беларусь, из-за ее пределов, а также транзитом через территорию Республики Беларусь, включая частичное оказание этих услуг на ее территории, признаются экспортируемыми и облагаются НДС по ставке 0% (подп. 1.1.1, п. 4 ст. 102 НК). Следовательно, налоговый вычет по НДС у заказчика в данном случае фактически отсутствует. Если перевозчик - плательщик НДС в Республике Беларусь по экспортируемым транспортным услугам выделил в первичных учетных документах НДС и предъявил его к оплате заказчику, такие суммы заказчик вправе принять к вычету в порядке, предусмотренном ст. 107 НК. Вычет

не производится в случае, когда указанные суммы НДС исправлены на основании актов сверки расчетов, подписанных перевозчиком и заказчиком

- НДС при получении груза от перевозчика

При получении от перевозчика приобретенного имущества

(товаров, сырья, материалов, основных средств) у заказчика-грузополучателя возникает право на вычет НДС, предъявленного продавцом этого имущества, состоящим на учете в налоговых органах Республики Беларусь и являющимся плательщиком ([подп. 2.1 ст. 107 НК](#)).

Предъявленные продавцом суммы НДС принимаются к вычету независимо от даты проведения расчетов по приобретенному имуществу.

Сумму "входного" НДС, предъявленную продавцом, заказчик вправе принять к вычету после ее отражения в бухучете и книге покупок (если она ведется). Основанием для этого являются выставленные продавцом первичные учетные документы (в том числе в виде электронных документов), подтверждающие факт приобретения товара ([п. 5, 6 ст. 107 НК](#)).

В некоторых случаях при получении груза от перевозчика у грузополучателя может возникнуть обязанность по начислению НДС, в частности, если он осуществил ввоз товара из-за границы на территорию Республики Беларусь ([подп. 1.2 ст. 93 НК](#)). Взимание НДС осуществляют:

- налоговые органы - при ввозе товаров в Беларусь с территории государств - членов Таможенного союза ([п. 2 ст. 95 НК](#));
- таможенные органы - при ввозе товаров из других государств ([п. 1 ст. 95 НК](#)).

Уплаченные при ввозе товаров в Беларусь суммы НДС (за исключением относимых на увеличение стоимости товара) принимаются к вычету ([подп. 2.2 ст. 107 НК](#)).

- НДС при приобретении транспортных услуг у иностранной организации

Если перевозчиком является иностранная организация, не осуществляющая деятельность в Республике Беларусь через постоянное представительство, никаких обязательств по НДС у заказчика перевозки не возникает, поскольку в таком случае территория Беларуси местом оказания услуг по перевозке не признается ([подп. 1.5 ст. 33 НК](#)).

Однако, если имеется международный договор Республики Беларусь,

определяющий порядок определения места реализации, то применяются именно его нормы, если иное не определено нормами

международного права (п. 2 ст. 5 НК).

- Если перевозчик - резидент России или Казахстана предъявил НДС по оказанным транспортным услугам.

Сумма НДС, уплаченная резиденту Республики Казахстан или Российской Федерации в соответствии с законодательством этих республик, к вычету не принимается, поскольку местом оказания услуг по перевозке территория Беларуси не признается (подп. 5) п. 29 приложения 18 "Протокол о порядке взимания косвенных налогов и механизме контроля за их уплатой при экспорте и импорте товаров, выполнении работ, оказании услуг" к Договору о Евразийском экономическом союзе от 29.05.2014). В данном случае НДС предъявляется перевозчиком, не состоящим на налоговом учете в Беларуси и не являющимся плательщиком НДС, а транспортные услуги приобретаются не на территории Республики Беларусь, следовательно, нормы п. 2 ст. 107 НК в отношении НДС по таким услугам не применяются.

Такой НДС следует относить на увеличение стоимости транспортных услуг (п. 4 ст. 106 НК).

2.4.5.3. Взимание НДС на автотранспортном предприятии, практические примеры

Практический пример №1

Как организации (далее - Экспедитор) отразить получение от организации (далее - Клиент) выраженных в евро вознаграждения и возмещения стоимости услуг по транспортировке грузов по разовому договору на оказание транспортно-экспедиционных услуг по организации перевозки груза по маршруту г. Минск - г. Вроцлав? Обе организации являются резидентами Республики Беларусь. В рамках данного договора Экспедитором от своего имени, но за счет Клиента заключен договор перевозки с транспортной организацией - резидентом Республики Беларусь. Все услуги оказаны в текущем месяце, расчеты производятся в порядке последующей оплаты.

Вознаграждение Экспедитора составляет 1000 евро (в т.ч. НДС по ставке 0%), стоимость услуг по транспортировке груза, оказанных транспортной организацией (далее - Перевозчик) и подлежащих возмещению Клиентом, составляет 5000 евро (в т.ч. НДС по ставке 0%).

В текущем месяце на валютный счет Экспедитора в полном объеме поступили денежные средства от Клиента за оказанные услуги и в возмещение расходов по перевозке. Экспедитором произведен расчет с Перевозчиком за оказанные транспортные услуги.

Реестр международных транспортных или товарно-транспортных документов и заявок (заданий или иных документов) представлен Экспедитором в налоговый орган.

Официальный курс белорусского рубля по отношению к евро, установленный Национальным банком Республики Беларусь (далее - официальный курс), составил (условно):

- на дату оказания транспортных услуг Перевозчиком и транспортно-экспедиционных услуг Экспедитором - 17490 бел.руб. за 1 евро;

- на дату поступления денежных средств от Клиента - 17250 бел.руб. за 1 евро;

- на дату перечисления денежных средств Перевозчику - 17330 бел.руб. за 1 евро.

Обороты по реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав на территории Республики Беларусь признаются объектом обложения НДС на основании [подп. 1.1 ст. 93](#) Налогового кодекса Республики Беларусь (далее - НК).

На основании норм [подп. 1.5 ст. 33](#) НК в рассматриваемой ситуации местом реализации услуг Экспедитора является Республика Беларусь.

По общему правилу, установленному [ч. 1 п. 1 ст. 100](#) НК, момент фактической реализации услуг определяется как приходящийся на отчетный период день оказания услуг независимо от даты проведения расчетов по ним. При этом днем оказания услуг признается дата их передачи в соответствии с оформленными документами. При неподписании заказчиком таких документов за отчетный месяц (квартал) до 20-го числа (включительно) месяца (квартала), следующего за отчетным, днем оказания услуг признается день составления этих документов ([ч. 3 п. 1 ст. 100](#) НК).

Поскольку в рассматриваемой ситуации вознаграждение Экспедитора установлено в иностранной валюте (евро) и аванс от Клиента Экспедитору не поступал, то определение налоговой базы по НДС производится путем пересчета евро по курсу,

установленному Национальным банком Республики Беларусь на дату фактической реализации транспортно-экспедиционных услуг (абз. 4 ч. 2 п. 2 ст. 97 НК).

При реализации экспортируемых транспортных услуг ставка НДС установлена в размере 0% (абз. 4 ч. 1 подп. 1.1.1 ст. 102 НК).

Согласно п. 4 ст. 102 НК к экспортируемым транспортным услугам, облагаемым НДС по ставке в размере 0%, относятся услуги транспортной экспедиции, услуги по перемещению грузов, пассажиров и багажа за пределы либо за пределами Республики Беларусь, из-за ее пределов, а также транзитом через территорию Республики Беларусь, включая частичное оказание этих услуг на ее территории. При этом условием применения ставки 0% является оформление экспортируемых транспортных услуг международными транспортными или товарно-транспортными документами либо иными международными документами. Основанием для применения ставки НДС 0% экспедитором является предоставление им в налоговый орган по месту постановки на учет [реестра](#) международных транспортных или товарно-транспортных документов и заявок (заданий или иных документов) (приложение 3 к форме налоговой декларации (расчета) по налогу на добавленную стоимость, утвержденной приложением 1 к постановлению Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь от 24.12.2014 N 42).

В рассматриваемой ситуации Экспедитором в отношении транспортно-экспедиционных услуг применена ставка НДС 0%, реестр международных транспортных или товарно-транспортных документов и заявок (заданий или иных документов) предоставлен в налоговый орган.

Обороты по возмещению Клиентом Экспедитору транспортных услуг, оказанных Перевозчиком, не являются объектами налогообложения НДС на основании [подп. 2.12.5 ст. 93 НК](#).

Практический пример №2

Белорусская организация оказала российской организации услуги по перевозке грузов из Москвы в Воронеж. У организации имеются договор на оказание транспортных услуг, товарно-транспортная накладная, выписанная российской организацией, путевой лист, счет-акт на оказанные услуги.

Согласно [статье 2](#) Протокола взимание косвенных налогов при

выполнении работ, оказании услуг осуществляется в государстве - члене Таможенного союза, территория которого признается местом реализации работ, услуг (за исключением работ, указанных в [статье 4](#) Протокола). При выполнении работ, оказании услуг налоговая база, ставки косвенных налогов, порядок их взимания и налоговые льготы (освобождение от налогообложения) определяются в соответствии с законодательством государства - члена Таможенного союза, территория которого признается местом реализации работ, услуг, если иное не установлено [Протоколом](#).

Место реализации транспортных услуг по договорам с резидентами Российской Федерации определяется на основании положений [пункта 1 статьи 3](#) Протокола.

Исходя из норм [подпункта 5\) пункта 1 статьи 3](#) Протокола местом реализации транспортных услуг, оказываемых белорусской организацией по заказу резидента Российской Федерации на территории Российской Федерации, признается территория Республики Беларусь, в связи с чем у белорусской организации возникает объект налогообложения.

Согласно [подпункту 1.1 пункта 1 статьи 102](#) НК при реализации экспортируемых транспортных услуг применяется ставка НДС в размере ноль (0) процентов.

[Пунктом 4 статьи 102](#) НК к экспортируемым транспортным услугам, облагаемым НДС по ставке в размере ноль (0) процентов, относятся услуги по перемещению грузов, пассажиров и багажа автомобильным, воздушным, железнодорожным, морским, речным и другими видами транспорта (комбинацией этих видов транспорта) за пределы либо за пределами Республики Беларусь, из-за ее пределов, а также транзитом через территорию Республики Беларусь, включая частичное оказание этих услуг на ее территории.

Экспортируемые транспортные услуги облагаются НДС по ставке в размере ноль (0) процентов при оформлении их международными транспортными или товарно-транспортными документами либо иными международными документами.

Основанием для применения ставки НДС в размере ноль (0) процентов при реализации экспортируемых транспортных услуг является представление плательщиком в налоговый орган по месту постановки на учет реестра международных транспортных или товарно-транспортных документов, подтверждающих оказание

экспортируемых транспортных услуг.

В соответствии с [Конвенцией](#) Организации Объединенных Наций "О договоре международной дорожной перевозки грузов (КДПГ)", заключенной в г. Женеве 19 мая 1956 г. (далее - Конвенция), участниками которой являются Республика Беларусь и Российская Федерация, договор перевозки грузов автомобильным транспортом подтверждается составлением накладной, содержание сведений в которой должно соответствовать нормам [статьи 6](#) Конвенции.

Такой накладной является международная товарно-транспортная накладная "CMR" (далее - CMR-накладная).

[Пунктом 1 статьи 1](#) Конвенции установлено, что положения этого документа применяются в случаях, когда место принятия к перевозке груза и место сдачи груза находятся на территории двух различных стран.

Согласно [статье 40](#) Закона Республики Беларусь от 14 августа 2007 г. N 278-З "Об автомобильном транспорте и автомобильных перевозках", с изменениями и дополнениями, транспортными документами при выполнении автомобильных перевозок грузов признается помимо прочего товарно-транспортная накладная и CMR-накладная.

[Пунктом 1](#) Инструкции о порядке оформления международной товарно-транспортной накладной "CMR", утвержденной постановлением Министерства транспорта и коммуникаций Республики Беларусь от 20 февраля 2012 г. N 11 (далее - Инструкция), предусмотрено, что Инструкция определяет порядок оформления CMR-накладной по форме согласно [приложению](#) к Инструкции при осуществлении международной автомобильной перевозки грузов, начинающейся с территории Республики Беларусь. При отправлении груза с территории иных государств может применяться CMR-накладная по форме согласно приложению к Инструкции.

Таким образом, CMR-накладная является документом, необходимым при оформлении международной автомобильной перевозки груза.

Исходя из вышеизложенного перевозчик вправе применить ставку НДС в размере ноль (0) процентов при оказании экспортируемых транспортных услуг резиденту Российской Федерации **при условии оформления таких перевозок**

международными документами (CMR-накладной).

В случае, когда перевозка осуществляется в пределах территории Российской Федерации, необходимость составления CMR-накладной отсутствует. Следовательно, **применить нулевую ставку по таким услугам фактически невозможно по причине того, что необходимые подтверждающие документы в данном случае у перевозчика будут отсутствовать.**

2.5. Формирование тарифов на услуги автомобильного транспорта

2.5.1. Общие сведения о тарифах

Основная роль в формировании доходов АТП принадлежит выполнению транспортных, экспедиционных и других услуг (погрузо-разгрузочных, ремонтных работ и других). Все эти услуги выполняются на коммерческой основе, поэтому оплачиваются потребителями услуг (грузополучателями, грузоотправителями, пассажирами) по соответствующим ценам (тарифам).

Правильная тарификация работ и услуг, выполняемых транспортом, – задача достаточно сложная и заслуживает комплексного рассмотрения. Наряду с этим проблему о том, какими должны быть тарифы на перевозку грузов, необходимо рассматривать как часть системы тарифов на услуги разных видов транспорта, как самостоятельную сферу ценообразования, которая формируется под воздействием ряда факторов и в первую очередь издержек производства.

Один из существенных факторов, влияющих на выбор перевозчика, является стоимость перевозки. Борьба за клиентов, неизбежная в условиях конкуренции, также может вносить коррективы в транспортные тарифы. Транспорт как систему можно представить в различных видах и формах построения.

В результате формирования современного рынка транспортных услуг роль транспортных тарифов повышается.

Тариф – это система ставок, по которым взимается плата за оказание транспортных услуг.

Как и цены на продукцию промышленности, сельского хозяйства, строительства и других отраслей народного хозяйства, тарифы

представляют собой денежное выражение стоимости, определяемой общественно необходимыми затратами труда.

Плата за услуги должна обеспечивать возмещение расходов автотранспортных предприятий и организаций на осуществление перевозок и плановые накопления на расширение воспроизводства.

Тарифы должны разрабатываться, а в дальнейшем корректироваться с учетом немногих, но очень важных для развития принципов. В конечном итоге они должны быть построены таким образом, чтобы обеспечить, с одной стороны нормально работающему перевозчику возмещение себестоимости перевозок и возможность получения прибыли, а с другой, потребителю транспортных услуг выгодность связей транспортом общего пользования.



Рисунок 2.23 – Макрологистические задачи тарифов

В состав транспортного тарифа включаются:

- издержки производства;
- прибыль транспортных организаций;
- налог на добавленную стоимость.

По видам перевозок и услуг тарифы подразделяются на грузовые, пассажирские, экспедиционные и логистические.

Грузовые тарифы представляют собой разновидность оптовых цен, по которым предприятия добывающей и обрабатывающей отраслей промышленности, а также производственные предприятия оплачивают услуги по перевозке грузов.

Пассажирские тарифы представляют собой цены, по которым население оплачивает услуги, предоставляемые АТП как элементом сферы услуг: перевозку пассажиров, багажа, почты и сопутствующие услуги. В системе ценообразования пассажирские тарифы рассматриваются как особый вид розничных цен. Тарифы на пассажирские перевозки автомобильным транспортом в пределах административно-территориальной единицы устанавливаются и утверждают соответствующие органы исполнительной и законодательной власти. Следует подчеркнуть, что пассажирские перевозки имеют социальную направленность, и тарифы на так называемые социально значимые перевозки являются фиксированными. Перевозки пассажиров коммерческого характера поводятся по договорным тарифам, которые могут быть частично регулируемы.

В зависимости от степени регулирования со стороны государственных органов управления цены делятся на:

- регулируемые;
- свободные.

Регулируемые цены устанавливаются и корректируются органами государственной власти на республиканском и местном уровнях.

Свободные цены устанавливаются в зависимости от спроса и предложения товаров или услуг на рынке.

На автомобильном транспорте к регулируемым относятся тарифы на перевозку пассажиров всеми видами сообщения (городские, пригородные, междугородные, международные) и на перевозку грузов, имеющих большое социальное значение. К таким перевозкам относятся перевозка хлеба, молока, обслуживание детских учреждений, больниц и т.д. они выполняются в городских и пригородных сообщениях. Регулируемые тарифы по своему уровню могут быть ниже себестоимости перевозок, поэтому недостающие доходы должны компенсироваться органами государственной власти.

Свободные тарифы устанавливаются в зависимости от соотношения между спросом и предложением на услуги.

Перевозчик имеет право предоставлять клиенту скидку от установленного им тарифа с учетом объемов перевозок, сроков оплаты, сезонности перевозок и в других случаях, оговоренных договором.

В этом случае тарифы на перевозки подлежат согласованию с заказчиком в протоколах согласования цен согласно приложению 2, договорам на оказание услуг.

Тарифы могут быть изменены в течение срока действия договора по согласованию перевозчика с заказчиком.

Тарифы на перевозку грузов и пассажиров устанавливаются в белорусских рублях, если право на иное не установлено действующим законодательством.

На автомобильном транспорте в зависимости от условий перевозок и вида услуг тарифы подразделяются на:

- сдельные тарифы на перевозку грузов;
- тарифы на перевозку грузов на условиях платных автотонно-часов;
- тарифы за временное пользование грузовыми автомобилями;
- тарифы за пользование грузовыми таксомоторами;
- тарифы за пользование грузовыми автомобилями из покилометрового расчета;
- тарифы на перегон подвижного состава;
- надбавки и скидки;
- сборы за услуги, связанные с перевозками;
- договорные тарифы.

Сдельные тарифы на перевозку грузов включают:

- тарифы на перевозку грузов отправлениями массой до 2 тонн;
- тарифы на перевозку грузов отправлениями массой свыше 2 тонн;
- тарифы на перевозку грузов автомобилями-самосвалами по дорогам общей сети;
- тарифы на перевозку грузов автомобилями-самосвалами в карьерах;
- тарифы на перевозку грузов автомобилями-самосвалами из карьеров.

Сдельные тарифы применяются при условии предъявления заказчиком подготовленного к перевозке груза с указанием его

общего количества, массы отправок, пункта отправления и пункта назначения.

Общая плата при применении сдельных тарифов зависит от объема перевозок, класса груза и расстояния перевозок.

Повременные тарифы рекомендуется применять, когда трудно определить объемы перевозок грузов в условиях нестабильности грузопотоков, при перевозках мелких партий и т. д. Другими словами, повременный тариф рекомендуется применять, когда подвижной состав плохо используется по пробегу, грузоподъемности, имеет большие сверхнормативные простои под погрузочно-разгрузочными операциями.

Тарифы на перевозку грузов на условиях платных автотонно-часов применяются при условии предъявления заказчиком готового к перевозке груза с указанием его количества, пункта отправления, пункта назначения и требуемой (согласованной с АТП) грузоподъемности подвижного состава. Плата за перевозку грузов в этом случае будет взиматься за:

- каждый автотонно-час работы по перевозке груза;
- каждый километр пробега автомобиля с грузом.

Тарифы за повременное пользование грузовыми автомобилями применяются при предоставлении в распоряжение заказчика по его требованию определенного типа автомобиля на определенное время.

Плата за перевозку грузов в данном случае будет взиматься за:

- каждый автомобиле-час пользования;
- каждый километр пробега автомобиля.

Тарифы за пользование грузовыми таксомоторами применяются в основном в пределах населенного пункта, в котором расположено АТП. Плата за перевозку грузов в таких ситуациях взимается за:

- подачу автомобиля заказчику;
- простой автомобиля у заказчика;
- пробег автомобиля.

Тарифы за пользование грузовыми автомобилями из покилометрового расчёта применяются в следующих случаях:

- за подачу или возврат автомобиля к пункту первой погрузки или пункта последней разгрузки, если оба пункта находятся за чертой населенного пункта, в котором расположено АТП. При этом оплачивается наиболее короткий пробег. Указанная плата взимается при расчете перевозки по сдельным тарифам и тарифам на перевозку

грузов на условиях платных автотонно-часов;

- за пробег автомобиля в обоих направлениях, когда перевозка не состоялась по вине заказчика;
- за пробег автомобиля при следовании своим ходом для работы вне места его постоянного пребывания сроком свыше суток и при возвращении обратно.

Плата в таких случаях зависит от грузоподъемности автомобиля и его пробега.

Тарифы на перегон подвижного состава применяются, как правило, при доставке автомобилей к местам их постоянной дислокации. Плата в таких ситуациях зависит от:

- типа подвижного состава;
- его грузоподъемности;
- расстояния перегона.

Прейскурант предусматривает следующие надбавки и скидки:

- надбавки за специализированный подвижной состав;
- надбавки за перевозку взрывчатых и взрывоопасных веществ;
- надбавки за простой подвижного состава, связанный с выполнением дополнительных операций;
- скидки за сокращение времени простоя подвижного состава в пунктах погрузки-разгрузки против нормативных значений.

Прейскурант также предусматривает сборы за услуги, связанные с перевозками:

- сборы за хранение грузов АТП;
- сборы за экспедиционные операции;
- сборы за пользование контейнерами, съемными кузовами и обменными полуприцепами, принадлежащими АТП.

Договорные тарифы устанавливаются по согласованию между АТП и заказчиками:

- на услуги, не предусмотренные прейскурантом;
- при технологических перевозках грузов и комплексном транспортном обслуживании;
- при перевозках срочных и внеплановых грузов;
- при перевозках, где допускается недогруз, имеют место значительные непроизводительные простои и другие факторы, отрицательно влияющие на производительное использование автомобилей;
- при особых требованиях того или иного заказчика к перевозкам

тяжеловесных, крупногабаритных и длинномерных грузов и т. д.

Стоимость погрузочно-разгрузочных работ, за исключением стоимости разгрузки груза из автомобилей-самосвалов, не входит в оплату за перевозку груза.

Прейскурант предусматривает применение различных штрафных санкций как к заказчикам автомобилей, так и к автотранспортным предприятиям.

К заказчикам автомобилей штрафы применяются за:

- сверхнормативный простой подвижного состава под погрузкой-разгрузкой;
- задержку контейнеров, обменных полуприцепов сверх установленных норм;
- отказ от заказанного автомобиля в момент прибытия подвижного состава по указанному адресу и т. д.

К автотранспортным предприятиям штрафы применяются за:

- несвоевременную подачу автомобиля по указанному адресу;
- несвоевременную доставку груза к месту назначения и т. д.

Свободные тарифы определяются автотранспортными предприятиями и организациями (перевозчиками) исходя из конъюнктуры рынка и рассчитываются с учетом себестоимости перевозок и определенного уровня рентабельности с учетом спроса на перевозки. Потребитель транспортных услуг (грузоотправитель, грузополучатель) вправе запросить от автотранспортного предприятия экономическое обоснование установленных им тарифов. Состав затрат, включаемых в себестоимость перевозок, определяется в соответствии с инструкцией, утвержденной Постановлением Министерства экономики Республики Беларусь, Министерства финансов Республики Беларусь, Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь от 30 октября 2008 г. № 210/161/151 «Об утверждении Основных положений по составу затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг)» и изменениями, утвержденными Постановлением КМ РУз от 17.02.2010 г. № 22

На размер тарифной платы оказывают влияние следующие факторы:

- расстояние перевозки;
- масса груза;
- объемный вес груза, характеризующий возможность

использования грузоподъемности автомобиля. По этому показателю все перевозимые автомобильным транспортом грузы подразделяют на четыре класса;

- ▶ грузоподъемность автомобиля;
- ▶ общий пробег;
- ▶ время использования автомобиля;
- ▶ тип автомобиля;

Каждый из тарифов на перевозку грузов автомобильным транспортом учитывает не всю совокупность факторов, а лишь некоторые из них, наиболее существенные в условиях конкретной перевозки. Например, для расчета, стоимости перевозки по сдельному тарифу необходимо принять во внимание расстояние перевозки, массу груза и его класс, характеризующий степень использования грузоподъемности автомобиля. При расчетах по тарифу за повременное пользование грузовыми автомобилями учитывают грузоподъемность автомобиля, время его использования и общий пробег.

Во всех случаях на размер платы за использование автомобиля оказывает влияние район, в котором осуществляется перевозка. Это объясняется устойчивыми различиями в уровне себестоимости перевозок грузов по районам. Коррективы в тарифную стоимость вносятся с помощью так называемых поправочных коэффициентов.

Для расчета плановой себестоимости единицы транспортной работы (1 ткм, 1 пасс.-км, 1 км, 1 час, 1 пл.км, 1 т и другие) составляется плановая калькуляция по соответствующим статьям расходов.

При калькулировании себестоимости перевозок грузов и пассажиров затраты группируются по следующим статьям:

- ▶ заработная плата персонала по организации и осуществлению перевозок (заработная плата ремонтных и вспомогательных рабочих может включаться в статью "ремонт и техническое обслуживание подвижного состава", заработная плата руководителей, специалистов и служащих может включаться в статью "общехозяйственные (накладные) расходы");
- ▶ отчисления в бюджетные и внебюджетные фонды от средств на оплату труда;
- ▶ топливо;
- ▶ смазочные и другие эксплуатационные материалы;

- ▶ ремонт автомобильных шин;
- ▶ ремонт и техническое обслуживание подвижного состава;
- ▶ амортизация основных средств и нематериальных активов;
- ▶ общехозяйственные (накладные) расходы;
- ▶ налоги и платежи, включаемые в себестоимость.

Заработная плата персонала по организации и осуществлению перевозок определяется в соответствии с действующими на предприятии положениями об оплате труда, структурой и штатным расписанием административно-управленческого персонала. Заработная плата персонала по организации и осуществлению перевозок включает в себя заработную плату водителей, ремонтных и вспомогательных рабочих, руководителей, специалистов и служащих.

В состав заработной платы включаются выплаты по сдельным расценкам, тарифным ставкам и должностным окладам, выплаты компенсирующего и стимулирующего характера, доплаты и надбавки, а также резерв начислений к оплате трудовых отпусков, компенсация за неиспользованный отпуск и другие виды заработной платы.

Для целей планирования заработная плата водителей определяется исходя из тарифной ставки первого разряда, действующей на предприятии, тарифного коэффициента водителей в зависимости от грузоподъемности автомобиля, габаритной длины автобуса, рабочего объема двигателя легкового автомобиля, принимаемого в соответствии с Инструкцией о порядке применения Единой тарифной сетки работников Республики Беларусь, утвержденной постановлением Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь от 20 сентября 2002 г. N 123 (Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 2002 г., N 140, 8/8828), с учетом премии за производственные результаты работы и специальных видов премий (за экономию материальных ресурсов и автомобильного топлива, увеличение пробега автомобильных шин и других), доплат и надбавок к заработной плате водителя (за интенсивность труда, за работу в вечернее и ночное время, с особыми условиями труда, на полностью амортизированном подвижном составе, за руководство бригадой (звеном), за классность, за стаж работы, за выполнение особо важной работы и других), на оплату очередных отпусков, компенсация за

неиспользованный отпуск и другое.

Заработная плата ремонтных и вспомогательных рабочих определяется исходя из норм затрат на заработную плату ремонтных и вспомогательных рабочих на 1000 км пробега в соответствии с нормами затрат на техническое обслуживание и ремонт подвижного состава автомобильного транспорта Республики Беларусь, утвержденными постановлением Министерства транспорта и коммуникаций Республики Беларусь от 1 ноября 2002 г. N 35 "Об утверждении норм времени на перевозку грузов автомобильным транспортом и норм затрат на техническое обслуживание и ремонт подвижного состава автомобильного транспорта Республики Беларусь" (Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 2002 г., N 139, 8/8827), часовой тарифной ставки первого разряда, действующей в организации, с учетом коэффициентов корректировки норм затрат в зависимости от типа подвижного состава и прохождения капитального ремонта.

Заработная плата ремонтных и вспомогательных рабочих также может определяться на основе норм, утвержденных руководителем предприятия, но не выше вышеназванных норм.

Затраты по заработной плате руководителей, специалистов и служащих, включаемые в тарифы на перевозки, определяются исходя из удельного веса общей суммы заработной платы руководителей, специалистов и служащих от заработной платы водителей. В случае, если перевозчики осуществляют только перевозку грузов (пассажиров), удельный вес заработной платы руководителей, специалистов и служащих определяется как отношение суммы заработной платы руководителей, специалистов и служащих к заработной плате водителей за период (месяц, квартал), предшествующий расчетному.

При осуществлении перевозчиками и иной (кроме перевозки) предпринимательской деятельности удельный вес заработной платы руководителей, специалистов и служащих определяется в соответствии с учетной политикой, принятой в организации, или следующим порядком:

– определяется удельный вес выручки от перевозки грузов (пассажиров) в общей сумме выручки по субъекту предпринимательской деятельности за период, предшествующий расчетному;

– определяется сумма заработной платы руководителей, специалистов и служащих, относящейся на перевозки, умножением удельного веса выручки от перевозки грузов (пассажиров) в общей сумме выручки по субъекту предпринимательской деятельности на сумму заработной платы руководителей, специалистов и служащих в целом по субъекту предпринимательской деятельности;

– определяется коэффициент заработной платы руководителей, специалистов и служащих, приходящийся на один рубль заработной платы водителей, делением суммы заработной платы руководителей, специалистов и служащих, относящейся на перевозки, на сумму заработной платы водителей за тот же период.

Отчисления в бюджетные и внебюджетные фонды от средств на оплату труда определяются по нормам, установленным налоговым и бюджетным законодательством.

Затраты на топливо определяются исходя из линейных норм расхода автомобильного топлива (бензин, дизельное топливо, сжатый и сжиженный газ) на 100 км пробега и дополнительного расхода на 100 тонно-километров или на каждую езду с грузом, на час работы специального оборудования в соответствии с нормами расхода топлива и смазочных материалов на автомобили и тракторную технику Республики Беларусь, утвержденными Министерством транспорта и коммуникаций Республики Беларусь 23 октября 1996 г., с учетом коэффициентов корректировки линейных норм расхода топлива в зависимости от дорожных и климатических условий, работы в различных режимах и других, утвержденных руководителем предприятия.

Затраты на смазочные и другие эксплуатационные материалы определяются исходя из норм их расхода в процентах от затрат на автомобильное топливо в соответствии с нормами затрат на техническое обслуживание и ремонт подвижного состава автомобильного транспорта Республики Беларусь, утвержденными постановлением Министерства транспорта и коммуникаций Республики Беларусь от 1 ноября 2002 г. N 35.

Затраты на смазочные и другие эксплуатационные материалы также могут определяться на основе норм, утвержденных руководителем предприятия, но не выше вышеназванных норм.

Затраты на ремонт и восстановление автомобильных шин определяются исходя из общего пробега автомобиля (автобуса,

прицепа, полуприцепа), нормы износа шин соответствующей модификации на 1000 км пробега, количества колес автомобиля (автобуса, прицепа, полуприцепа) в соответствии с Правилами эксплуатации автомобильных шин, утвержденными постановлением Министерства транспорта и коммуникаций Республики Беларусь от 21 декабря 2000 г. № 52 "Об утверждении Правил эксплуатации автомобильных шин" (Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 2001 г., № 27, 8/5171), с учетом коэффициентов корректировки норм пробега, учитывающих условия эксплуатации подвижного состава.

Материальные затраты на техническое обслуживание, текущий и капитальный ремонты подвижного состава определяются исходя из норм затрат на запасные части, узлы, агрегаты и материалы для технического обслуживания и ремонта подвижного состава на 1000 км пробега, принимаемых в соответствии с нормами затрат на техническое обслуживание и ремонт подвижного состава автомобильного транспорта Республики Беларусь, утвержденными постановлением Министерства транспорта и коммуникаций Республики Беларусь от 1 ноября 2002 г. № 35.

Затраты на техническое обслуживание и ремонт также могут определяться на основе норм, утвержденных руководителем предприятия, но не выше вышеназванных норм.

Амортизационные отчисления основных средств и нематериальных активов определяются согласно Инструкции о порядке начисления амортизации основных средств и нематериальных активов, утвержденной постановлением Министерства экономики Республики Беларусь, Министерства финансов Республики Беларусь, Министерства статистики и анализа Республики Беларусь и Министерства архитектуры и строительства Республики Беларусь от 23 ноября 2001 г. № 187/110/96/18 (Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 2001 г., № 118, 8/7522; 2004 г., № 77, 8/10971), и Временному республиканскому классификатору амортизируемых основных средств и нормативным срокам их службы, утвержденным постановлением Министерства экономики Республики Беларусь от 21 ноября 2001 г. № 186 (Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 2001 г., № 114, 8/7489).

Общехозяйственные (накладные) расходы без учета налогов,

включаемых в себестоимость, и фонда заработной платы административно-управленческого персонала, включенного в общий фонд оплаты труда, определяются в процентах от заработной платы водителей или персонала по организации и осуществлению перевозок в зависимости от вида перевозок в размере, утвержденном руководителем предприятия на месяц (квартал, год).

Включение в состав себестоимости затрат на материальные ресурсы (топливо, шины и другие) производится в соответствии с учетной политикой, утвержденной приказом руководителя предприятия, с использованием одного из следующих методов оценки запасов:

- по средневзвешенным ценам;
- по учетным ценам с учетом отклонений от их фактической стоимости;
- по ценам последнего приобретения.

Включение в состав себестоимости затрат на материальные ресурсы осуществляется без налога на добавленную стоимость, уплаченного при их приобретении, за исключением случаев, предусмотренных законодательством о налоге на добавленную стоимость.

Налоги и платежи, включаемые в себестоимость и уплачиваемые из выручки в соответствии с действующим налоговым и бюджетным законодательством, определяются в соответствии с действующими нормативными правовыми актами по порядку исчисления и уплаты налогов, платежей, отчислений.

Прибыль принимается в размере, необходимом для воспроизводства, с учетом качества услуг и конъюнктуры рынка.

Рассчитанный тариф без налога на добавленную стоимость увеличивается на установленную ставку налога на добавленную стоимость и применяется в расчетах со всеми потребителями транспортных услуг.

Налог на добавленную стоимость определяется в соответствии с действующим налоговым законодательством.

Рассчитанные тарифы утверждаются руководителем автотранспортного предприятия (индивидуальным предпринимателем), помещаются в рекомендованную форму прейскуранта согласно приложению 1 и хранятся на бумажных носителях. Оказание услуг на территории Республики Беларусь всем

заказчикам независимо от формы собственности осуществляется по утвержденным перевозчиком тарифам.

Тарифы распадаются на сдельные и переменные. Сдельные тарифы, являющиеся основными в тарифной системе, устанавливаются с учётом расстояния перевозки и класса груза и применяются при довольно высоком уровне использования парка подвижного состава, большой грузоподъёмности, значительном пробеге и продолжительной работе, когда АТП заинтересованы в повышении производительности труда и эффективном функционировании транспорта.

Сдельные тарифы целесообразно использовать в тех случаях, когда имеется возможность точного учёта объёма перевозимого груза, так как при этом создается объективная необходимость повышения производительности автомобилей и снижения затрат, что позволяет получить коммерческую выгоду при выполнении перевозок. Ставка сдельного тарифа зависит от расстояния перевозка груза, размера отправки и класса груза.

Сдельный тариф за тонну рекомендуется применять при массовых перевозках из небольшие расстояния (до 50 км), за тонно-километр – на расстоянии более 50 км.

Покилометровые тарифы предусматривают оплату в зависимости от модели и типа подвижного состава и величины пробега. Обычно эта схема тарифов используется при выполнении междугородных и международных перевозок или при перемещении самих автотранспортных средств (перегон, подача и возврат, порожний пробег по объективным причинам и т.п.).

Повременные тарифы используются при предоставлении клиенту подвижного состава на определённое время, когда невозможно или нерационально определять количественные характеристики перевозок. Ставка тарифа рассчитывается на 1 час, зависит от типа подвижного состава и может учитывать пробег, выполненный автомобилем за время использования.

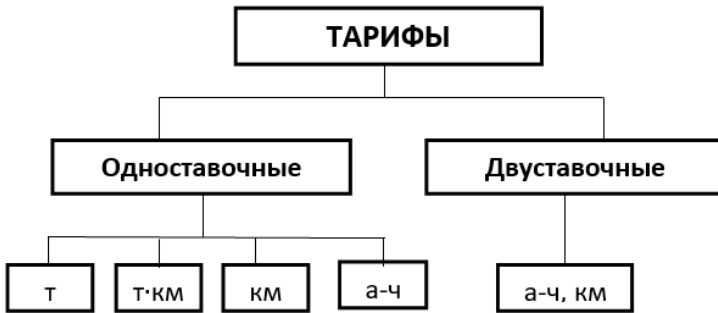
Повременный тариф может быть одноставочным (за 1 час работы автомобиля) и двуставочным (за автомобиле-час работы в километр пробега). Одноставочный повременный тариф рекомендуется применять в тех случаях, когда затруднительно определить объёмы перевозок грузов в условиях нестабильности грузопотоков, при перевозках мелких партий грузов и т.д. В любом случае в силу

объективных причин подвижной состав используется неудовлетворительно, чаще всего такие условия имеют место при перевозках торговых грузов в городском и пригородном сообщении.

Например, если в 8 ч утра заказчик взял в АТП автомобиль на 1 ч, то после возвращения от клиента автомобиль другим клиентам уже не нужен – они либо взяли уже себе автомобиль, либо ушли в другие АТП. Поэтому чтобы не страдали ни АТП, ни водитель, с заказчика берут минимальную плату за 3 часа пользования.

Двухставочный тариф целесообразно применять при низком уровне использования автомобиля и значительном пробеге.

Тарифы рекомендуется устанавливать для каждой марки подвижного состава, поскольку даже в одинаковых условиях эксплуатация и себестоимость перевозки, закладываемая в тариф, у автомобилей разных марок неодинакова. Для удобства использования их целесообразно свести в таблицы (прейскуранты). Прейскуранты разрабатываются как сборник тарифов на все услуги, предлагаемые клиентам и систематизированные по видам перевозок, маркам или грузоподъёмности подвижного состава, виду тарифа и др.



Одноставочные — за км, тонну, ткм, 1 ч работы.

Двухставочные — за 1 ч работы и 1 км пробега.

Выбор вида тарифа (одноставочный, двухставочный) определяется условиями перевозок грузов.

Повременный тариф может быть одноставочным (за автомобиле-час работы) и двухставочным (за автомобиле-час работы и километр пробега).

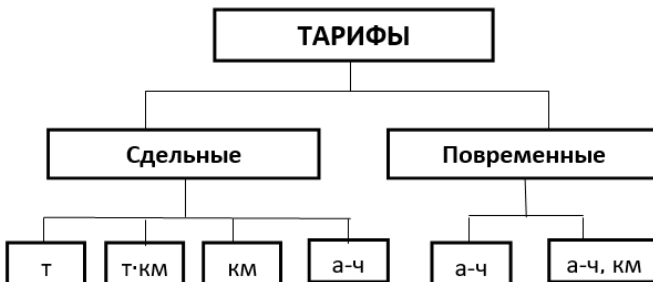
Одноставочный повременный тариф рекомендуется применять, когда автомобиль за смену делает небольшой пробег — до 70-80 км. Если же одновременно с плохим использованием автомобиль за смену делает большой пробег, то целесообразно применять двухставочный тариф.

Одноставочный сделельный тариф за 1 т груза рекомендуется применять при перевозках массовых грузов (в основном строительных и сельскохозяйственных) на небольшие расстояния и при отсутствии ограничений в партионности отправок, одноставочный сделельный тариф — за 1 ткм при междугородных перевозках грузов.

Повременный тариф за 1 ч работы рекомендуется устанавливать, когда затруднительно определить объемы перевозок грузов, в условиях перевозок мелких партий грузов, что характерно для перевозок грузов торговли в городах и пригородной местности, в условиях нестабильных грузопотоков.

Покилометровый тариф (за километр пробега) рекомендуется применять при перемещении самих транспортных средств (перегон, подача и возврат, порожний пробег по объективным причинам и т.п.).

Двухставочный тариф (за километр пробега и один автомобиле-час пользования автомобилем) рекомендуется устанавливать при значительных суточных пробегах автомобилей и часах их работы.



Поскольку основу тарифов составляет себестоимость перевозок, то при определённом его размере сначала производят расчёт себестоимости. После этого, руководствуясь экономическими и другими условиями (например, установлением органами

государственной власти ограничениями), устанавливают размер тарифа.

На сдельных перевозках, выполняемых по тарифу за 1 т перевезённого груза, расчет размера тарифа осуществляется в следующей последовательности.

Определяется себестоимость перевозки 1 т груза (C_T) по формуле:

$$C_T = \frac{\frac{C_{\text{пер}} \cdot L_{\text{ег}}}{\beta} \cdot C_{\text{пост}} \left(\frac{L_{\text{ег}}}{V_T} \cdot t_{\text{п-р}} \right)}{q_n \cdot \gamma},$$

Где $C_{\text{пер}}$ — переменные затраты, приходящиеся на 1 км пробега автомобиля, руб.;

$L_{\text{ег}}$ — расстояние ездки, км;

β — коэффициент использования пробега;

$C_{\text{пост}}$ — постоянные расходы, приходящиеся на 1 ч работы автомобиля, руб.;

V_T — техническая скорость, км/ч;

$t_{\text{п-р}}$ — время простоя автомобиля под погрузкой-разгрузкой на одну ездку;

q_n — грузоподъемность автомобиля, т;

γ — коэффициент использования грузоподъемности.

Рентабельность перевозки 1 т груза r_T составит в %:

$$r_T = \frac{d_T - c_T}{c_T} \cdot 100$$

где d_T — тариф на перевозку 1 т груза.

При заданном уровне рентабельности величина тарифа составит:

$$d_T = \frac{c_T(r_T + 100)}{100}$$

При расчете *покилометрового* тарифа сначала определяют себестоимость 1 км пробега, после чего полученное значение корректирует с учетом заданного уровня рентабельности (нормы прибыли). Аналогично определяется размер *повременного* тарифа: сначала

рассчитывается себестоимость 1 ч эксплуатации автомобиля, после чего полученное значение корректируют с учетом заданного уровня рентабельности. На практике в настоящее время широко применяют тарифы на перевозку грузов, рассчитанные *за сутки*. При расчете тарифной платы за сутки учитывают среднесуточный пробег автомобиля. С этой целью вначале определяют дни работы автомобиля за год (D_p):

$$D_p = 365 \cdot a_B$$

где a_B – коэффициент выпуска автомотоилеи на линию.

Например, для автомобиля КамАЗ-5320 при среднем расстоянии грузовой ездки 200 км

$$D_p = 365 \times 0,68 = 248,2 \text{ дня.}$$

Имея значение годового пробега (например, 86 614 км), определяем среднесуточный пробег (l_{cc}):

$$l_{cc} = \frac{l_p}{D_p} = \frac{86614}{248,2} = 349 \text{ км}$$

Затем, умножив полученный среднесуточный пробег на тарифную ставку за 1 км, получаем тариф за сутки.

При применении сдельного тарифа с потребителя взимается отдельная плата за заказ подвижного состава, плата за время пребывания автотранспортного средства под погрузкой и разгрузкой у потребителя и плата за собственно перевозку определенного количества груза.

Плата *за заказ* (взимается в момент оформления заказа) гарантирует возмещение прямых затрат АТП на подачу автомобиля под погрузку в случае, если отправитель по тем или иным причинам откажется от его использования.

Оплата пребывания *под погрузкой или разгрузкой* компенсирует потери, связанные с простоями автомобиля у отправителя.

Наконец *плата за перевозку* покрывает издержки, связанные с выполнением необходимой клиенту транспортной работы.

В этом случае провозная плата (Π) рассчитывается по формуле:

$$\Pi = C_3 + T \cdot C_B + P \cdot C_{TKM}$$

где C_3 — тарифная ставка платы за заказ, руб.;

T — время пребывания автомобиля у клиента, ч;

$C_{\text{в}}$ — тарифная ставка за 1 ч пребывания под погрузкой или разгрузкой, руб./ч;

P — объем выполненной работы, т-км;

$C_{\text{ткм}}$ — тарифная плата за 1 т-км для груза данного класса, руб./т-км.

Если предприятие работает с надежным потребителем, и нет сомнений в загрузке поданного под погрузку автомобиля, то отдельная оплата заказа из тарифной платы может быть исключена. Точно так же, если есть уверенность в выполнении заказчиком согласованных норм времени простоя под погрузкой и разгрузкой, отдельная оплата времени пребывания под погрузкой может не взиматься.

При использовании повременного тарифа может быть предусмотрена отдельная оплата заказа и оплата заказа, превышающего расчетный пробег подвижного состава.

Провозная плата рассчитывается по формуле

$$\Pi = C_3 + P_{\text{с}} \cdot C_{\text{с}} + A \cdot C_{\text{ач}}$$

где $P_{\text{с}}$ — сверхнормативный пробег автомобиля за смену, км;

$C_{\text{с}}$ — тарифная ставка платы за 1 км сверхнормативного пробега, руб./км,

A — автомобилечасы работы автомобиля у заказчика, а-ч;

$C_{\text{ач}}$ — тарифная ставка платы за 1 автомобиле-час, руб./а-ч.

Как и в случае применения сдельного тарифа, плата за заказ может не взиматься.

Тариф с оплатой условных расчетных единиц транспортной работы предусматривает применение по согласованию с заказчиком укрупненных и упрощенных характерных измерителей транспортных услуг (ездки, заезды, доставленные контейнеры и т.д.), по которым и производится расчет тарифной платы. В основе применения этой схемы лежит учет средних сложившихся издержек перевозчика.

Такая схема оплаты применяется в тех случаях, когда АТП постоянно обслуживает данного грузоотправителя и автомобили используются при этом на постоянных маршрутах в стабильных эксплуатационных условиях, а также когда помимо перевозочных

потребителю постоянно предоставляются одни и те же дополнительные услуги (технологические, информационные и т.д.).

Провозная плата рассчитывается по формуле:

$$П = С \cdot N$$

где C – тарифная ставка платы за условную расчетную единицы работы (руб./контейнер, руб./ездку);

N – количество выполненных за определенный период условных расчетных единиц работы (контейнеров, ездов).

Выбор вида тарифа определяется условиями перевозки грузов, эффективностью использования подвижного состава, объемом перевозок.

Механизм применения сдельных тарифов:

1. Определяется расстояние перевозки по данным дорожных органов, карте района или по списку расстояний, зафиксированных АТП. В межреспубликанском и междугородном сообщениях расстояние перевозки определяется по атласу автомобильных дорог.

2. Определяется класс груза (по номенклатуре и классификации грузов, приведенной в прейскуранте).

3. Определяется расчетная масса отправки груза.

4. В зависимости от расчетной массы отправки и расстояния перевозки определяется ставка тарифа за перевозку 1 т груза. При определении тарифной ставки исходная ставка для груза 1-го класса Тарифный класс груза, не указанного в классификаторе, устанавливается по соглашению перевозчика и грузоотправителя путем поиска в классификаторе аналогичного груза либо на основе расчета реального коэффициента использования грузоподъемности автомобиля.

5. Плата за перевозку определяется умножением ставки на расчетную массу отправки.

6. Определяется норма времени простоя автомобиля у клиента (под погрузкой и разгрузкой, на взвешивание груза и др.) — по соглашению сторон в зависимости от конкретных условий или в соответствии с прейскурантом.

7. Определяется плата за простой автомобиля у клиента.

8. Определяется провозная плата за перевозку груза с учетом коэффициента индексации (согласно значению, установленному на конкретном предприятии).

Механизм применения повременных тарифов:

Определяется расстояние перевозки по данным дорожных органов, карте района или по списку расстояний, зафиксированных АТП. В межреспубликанском и междугородном сообщениях расстояние перевозки определяется по атласу автомобильных дорог.

Автотонно-часы определяются как сумма автотонно-часов за время движения автомобиля с грузом по норме и за время нормативного простоя его в пунктах погрузки и разгрузки.

Определяются ставки тарифа за 1 автотонно-час и за 1 км пробега автомобиля с грузом.

Определяется провозная плата.

Тарифы на погрузочно-разгрузочные работы могут быть установлены за одну тонно-операцию или за каждый час работы.

Для привлечения и удержания клиентуры и в качестве контрмеры против аналогичных действий конкурентов, изменяющих тарифы, АТП может использовать систему скидок с разработанных тарифов.

Нужно иметь в виду, что тарифы под влиянием множества факторов могут изменяться. Поэтому каждое АТП должно управлять тарифами, что достигается с помощью регулярного учета изменяющейся обстановки, внесения изменений в договоры на перевозку грузов и применения различных компенсаций. Так, в разделе «Особые условия» договоров на перевозку обязательно отмечается, что АТП оставляет за собой право оперативно изменять тарифы при росте стоимости горючесмазочных материалов и других ресурсов.

2.5.2. Особенности установления цены на пассажирских перевозках

Перевозка пассажиров в автобусах и легковых автомобилях осуществляется за плату, размер которой определяется действующими тарифами. Тарифом называется ставка за перевозку пассажиров. Плата за услуги должна обеспечивать возмещение расходов автотранспортных предприятий и организаций на осуществление перевозок и плановые накопления на расширение воспроизводства. Уровень тарифов во многом определяется себестоимостью перевозок.

Практически во всем мире пассажирские перевозки в городе убыточны, то есть тариф не покрывает расходы транспортного предприятия, поэтому государство или местные власти дотируют эти перевозки. Это вызвано социальной значимостью перевозок пассажиров, цена на которые не должна быть больше определенного процента от ежемесячных доходов граждан.

Каждая страна сама определяет меру участия государственных структур в финансировании общественного транспорта. Например, в Канаде субсидии муниципальных и провинциальных властей достигают 60 %, в Италии — 34 %, Германии — 50 %. В Финляндии общественный транспорт поддерживается в тех регионах, где население сильно разбросано по территории или транспорт по объективным причинам не может обеспечивать прибыль. В некоторых странах, например во Франции, введен налог на заработную плату предприятий с численностью сотрудников более десяти для финансирования транспортных затрат: налог в Париже — 2 %, в городах с метрополитеном и трамваем — 1,5 %, в других городах — 0,5 %.

Применительно к уровню тарифов перевозки принято подразделять: по виду сообщений — на городские, пригородные, междугородные; по типу и моделям автобусов — на жесткие и мягкие; по дальности перевозок — на пригородные и междугородные, в свою очередь дифференцированные по поясам в зависимости от расстояния (рисунок 2.24).



Рисунок 2.24 - Деление перевозок применительно к уровню тарифа

Пассажи́рские тарифы ориентированы на платежеспособность населения и местное бюджетное финансирование, поэтому тариф на один и тот же вид транспорта в разных городах может быть различным.

Организация городских перевозок в основном является убыточной, так как предполагает установление фактических тарифов ниже расчетного при соответствующем уровне дотаций. Базой назначения платы за проезд служит расчетный тариф и средняя дальность поездки пассажиров, несмотря на то, что в автобусах общего пользования в городах, рабочих поселках и других населенных пунктах плата фиксирована и не зависит от расстояния поездки.

При установлении скоростных и экспрессных режимов движения плата за проезд, как правило, повышается и является одинаковой и обязательной для всех категорий пассажиров, включая льготников.

Плата за проезд в маршрутных автомобилях-такси зависит от длины маршрута и среднего расстояния поездки. Методика установления тарифов аналогична методике для общественного пассажирского транспорта. Особенность состоит в том, что такие перевозки не дотируются.

Плата за проезд пассажиров в автобусах пригородного сообщения дифференцирована в зависимости от расстояния, проезжаемого

пассажирам. В остальных случаях стоимость проезда определяется суммированием платы за каждый тарифный участок. Допускается отклонение длины участка до 20 % в ту или иную сторону. За проезд неполного тарифного участка взимается плата, как за проезд полного. Для смешанных маршрутов (часть которых проходит в пределах городской черты) за проезд в пределах населенного пункта устанавливается плата в размере единого тарифа для данного города, а за городской чертой – за каждый проезжаемый пассажиром тарифный участок. Участок маршрута менее половины тарифного участка не учитывается, а равный половине и более считается за целый.

Плата за проезд в автобусах внутриобластных, межобластных и межреспубликанских междугородных сообщений взимается по поясным тарифам, которые определяются на основе расчетных в зависимости от типа автобуса, вида маршрута и расстояния поездки.

Действующие тарифы представляются, как правило, в виде таблицы с поясами расстояний от 1 до 1 500 км, где приводится плата за полные и детские билеты для автобусов общего типа и с откидными мягкими сиденьями по видам маршрутов (внутриобластные и межобластные с межреспубликанскими). Пояса дальности объединяют разные интервалы расстояний: до 100 км – интервал 5 км; от 101 до 300 км – интервал 10 км; свыше 300 км – интервал 20 км. Если протяженность маршрутов превышает 1 500 км, то взимается дополнительная постоянная плата за каждые начавшиеся (полные или неполные) 20 км в автобусах общего типа и с откидными мягкими сиденьями. Разница в тарифах между внутриобластными и межобластными и межреспубликанскими маршрутами объясняется тем, что в стоимость внутриобластного маршрута не включается страховой сбор. За предварительную продажу билетов на проезд пассажиров в автобусах взимается комиссионный сбор.

Плата с пассажира взимается за перевозку и хранение багажа и ручной клади согласно соответствующим тарифам.

Багажом называются вещи граждан, принятые к перевозке отдельно от пассажиров. В остальных случаях это ручная кладь. За провоз мелкой ручной клади размером до 60 x 40 x 20 см, не стесняющей других пассажиров, плата не взимается. В автобусах междугородных сообщений разрешается провозить с собой ручную

кладь массой не более 30 кг и тех же предельных размеров. Пассажир имеет право в автобусах городских, пригородных и междугородных сообщений осуществлять перевозку и хранение багажа и ручной клади согласно соответствующим тарифам. Ручную кладь размером не более 100 x 50 x 30 см пассажир имеет право сдать для перевозки в специальных багажных автомобилях.

За провоз одного места ручной клади, разрешенной к перевозке, в городских автобусах взимается определенная плата независимо от расстояния. За провоз каждого места багажа и ручной клади, разрешенных к провозу и подлежащих оплате в автобусах пригородных и междугородных сообщений, плата взимается в зависимости от расстояния перевозки согласно таблице соответствующих тарифов. Багаж массой до 16 кг провозится бесплатно.

За хранение ручной клади в камерах хранения плата взимается с каждого места и за каждые сутки хранения. Первые сутки багаж хранится бесплатно, а за каждые последующие сутки плата взимается с каждого места. За каждые сутки просрочки доставки багажа пассажиру выплачивается неустойка по багажной квитанции.

В последние годы широкое развитие получили перевозки автобусами по отдельным заказам, которые возникают при необходимости временной перевозки населения по направлениям, проходящим в стороне от регулярно действующих маршрутов. Автотранспортные организации в таких случаях предоставляют государственным и кооперативным учреждениям, организациям, предприятиям, а также частным лицам автобусы по их заказам с оплатой согласно тарифам. Плата за пользование автобусами общего типа по заказам взимается из почасового расчета в зависимости от вместимости (до 10 мест; от 10 до 25 мест; от 25 до 45 мест; от 45 до 65 мест; от 65 до 80 мест), продолжительности пользования и пробега (из расчета дополнительной платы за каждый километр пробега сверх 15 км/ч. за время пользования). Время пользования автобусом исчисляется с момента выхода его из АТП и до момента возвращения в гараж за вычетом времени отдыха водителя. Общее оплачиваемое время округляется с точностью до 0,5 ч. При определении времени пробега автобуса от места стоянки до пункта подачи и обратно техническая скорость принимается равной 20 км/ч. Плата исчисляется за фактическое время пользования, но не менее чем за 3

часа, а за пользование в течение суток плата исчисляется из расчета 16 часов за каждые сутки пользования.

На автобусном транспорте действуют льготные тарифы. Прежде всего это касается платы за проезд детей. Установлены льготные именные месячные школьные билеты для проезда учащихся начальных, неполных средних и средних школ, проживающих в населенных пунктах, отдаленных от школ на расстояние более 2 км. Это же относится и к городским сообщениям для тех же категорий населения. В ряде республик введены льготные месячные билеты для проезда в автобусах пригородных сообщений рабочих, служащих и учащихся к месту работы, учебы и обратно в зависимости от дальности поездки. Месячные (льготные) билеты продаются учащимся, рабочим и служащим при предъявлении паспортов с отметкой о прописке или учебе или заменяющих паспорт документов. Льготные билеты в период зимних каникул могут продаваться на проезд в автобусах междугородных сообщений для студентов, учащихся средних специальных учебных заведений, профессионально-технических училищ и школьников с 1 ноября по 31 марта включительно в размере 50 % стоимости билета по действующему тарифу.

Необоснованное повышение тарифов с целью увеличения дохода и прибыли отдельных видов общественного транспорта может привести к противоположному результату – уменьшению пассажиропотока и в конечном счете снижению общих доходов. При повышении пассажирских тарифов нельзя не учитывать влияние этого повышения на процессы снижения уровня жизни населения и инфляцию.

Установление экономически обоснованных тарифов, с одной стороны, должно приносить перевозчикам (транспортным предприятиям) прибыль, а с другой – обеспечить доступность общественного транспорта для всех слоев населения и не ухудшать благосостояние жителей. Иными словами, экономически обоснованные тарифы должны отражать как интересы пассажиров, так и транспортных предприятий и организаций.

Тарифы формируются в соответствии с Положением о порядке формирования и применения цен и тарифов, утвержденным постановлением Министерства экономики Республики Беларусь от 22 апреля 1999 г. № 43 "Об утверждении Положения о порядке

формирования и применения цен и тарифов" (Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 1999 г., N 39, 8/316; N 53, 8/488; N 58, 8/607; N 74, 8/865; 2000 г., N 10, 8/1541; N 50, 8/3467; N 96, 8/4209), на основе плановой себестоимости по статьям затрат, всех видов установленных налогов и неналоговых платежей в соответствии с налоговым и бюджетным законодательством, прибыли, необходимой для воспроизводства, определяемой с учетом качества услуг и конъюнктуры рынка, а также особенностей, устанавливаемых настоящим Положением.

Тарифы устанавливаются перевозчиком по группам подвижного состава в зависимости от вместимости (длины) автобусов или по конкретным типам и маркам автотранспортных средств, а также от системы оплаты за транспортную работу за следующие показатели:

- ▶ один автомобиле-день (смену) работы;
- ▶ один час нахождения подвижного состава у заказчика;
- ▶ один километр пробега;
- ▶ другие показатели измерения транспортной работы.

Регулирование тарифов на перевозку пассажиров и багажа городским транспортом общего пользования, на перевозку пассажиров и багажа автомобильным транспортом в пригородном сообщении осуществляется областными (Минским городским) исполнительными комитетами (по согласованию с Министерством экономики Республики Беларусь).

Регулирование тарифов на перевозку пассажиров и багажа автомобильным транспортом в междугородном сообщении осуществляется Министерством экономики Республики Беларусь.

Тарифы на заказные перевозки пассажиров автомобильным транспортом в Республике Беларусь формируются перевозчиком.

Тариф на проезд в автобусах городского сообщения устанавливается на одного пассажира, тогда как в автобусах пригородного и междугороднего сообщения – на один пассажирокилометр. При этом тарифы являются едиными на всей территории города. Пересмотр тарифов производится эпизодически в связи с инфляцией в стране, чаще всего он приурочивается к началу нового календарного периода (года или квартала).

Особенностью тарифов на проезд в автобусах городского, пригородного и междугороднего сообщения является то, что они не покрывают текущих затрат, которые несут пассажирские АТП.

Кроме того, при их установлении не закладываются средства на социальное и производственное развитие. При их утверждении органы государственного управления руководствуются главным образом социальными интересами большей части населения, а не коммерческими интересами АТП и индивидуальных перевозчиков. Убытки АТП возмещаются за счет дотаций из государственного бюджета.

Пассажирские тарифы ориентированы на платежеспособность населения и местное бюджетное финансирование, поэтому тариф на один и тот же вид транспорта в разных городах может быть различным.

В качестве исходной базы для установления тарифов на перевозки пассажиров автомобильным транспортом в городском и пригородном сообщении на предстоящий период принимаются нормативная себестоимость по видам перевозок (городские, пригородные), объем необходимого дохода на покрытие затрат с учетом выделенных из бюджета дотаций, объем перевозок пассажиров и пассажирооборот.

Для расчета нормативной себестоимости перевозок пассажиров автомобильным транспортом в городском сообщении перевозчики представляют следующие натуральные показатели:

1) расписание движения автобуса с указанием номера маршрута, количество автобусов на маршруте и их номеров, времени начала и окончания движения каждого рейса на маршруте, продолжительности движения по маршруту, времени на заправку, времени и количества рейсов в расчете на сутки и на планируемый период.

2) расчет нормативной численности водителей, в том числе подменных.

3) расчет необходимого количества автобусов на всех маршрутах

4) расчет планируемого объема перевозок пассажиров на основании общего количества рейсов и номинальной вместимости автобусов.

5) расчет нормативного пробега автобусов на расчетный период с учетом нулевого пробега (от автопарка до места работы), пробега до заправки, протяженности каждого маршрута, количества рейсов и количества календарных дней в расчетном периоде.

Для расчета нормативной себестоимости перевозок пассажиров

автомобильным транспортом в пригородном сообщении перевозчики представляют следующие натуральные показатели:

▶ расчет нормативного пробега автобусов, исходя из количества календарных дней в расчетном периоде, коэффициента использования парка, времени в наряде и эксплуатационной скорости.

▶ расчет пассажирооборота исходя их нормативного пробега автобусов в расчетном периоде, вместимости автобусов, коэффициента использования вместимости, коэффициента использования пробега, коэффициента использования парка.

Нормативная себестоимость перевозок пассажиров автомобильным транспортом по каждому виду перевозок (городские, пригородные) определяется как сумма эксплуатационных затрат по перевозке пассажиров автомобильным транспортом по каждому виду перевозок.

Нормативная себестоимость перевозок пассажиров автомобильным транспортом по городским перевозкам рассчитывается по каждой марке эксплуатируемых автомобилей, а затем формируется общая себестоимость перевозок.

Нормативную себестоимость перевозок пассажиров автомобильным транспортом в пригородном сообщении целесообразнее рассчитывать на один автобус.

Нормативная себестоимость включает прямые затраты: заработную плату водителей автобусов и кондукторов, а также ремонтных рабочих по обслуживанию автобусов, отчисления на социальные нужды, затраты на топливо и смазочные материалы, на восстановление износа шин, ремонт, ТО и ремонт автомобилей, амортизационные отчисления на полное восстановление, накладные расходы и налоги, относимые на себестоимость.

Органы регулирования тарифов на перевозки пассажиров автомобильным транспортом производят расчет максимального уровня тарифов на перевозки пассажиров автомобильным транспортом на основе платежеспособного спроса населения на данный вид услуг; для этого по данным органов государственной статистики:

– определяют платежеспособный спрос населения на услуги городского пассажирского транспорта путем установления доли транспортных расходов в среднемесечном доходе населения;

– определяют среднемесячный доход как средневзвешенную величину по удельному весу распределения жителей по доходам, т.е. не принимаются в расчет работники, получающие очень низкие и очень высокие доходы;

– рассчитывают максимальный уровень тарифа, повышение которого отрицательно отразится на социальном положении населения; для этого затраты на транспортные услуги (доля транспортных расходов, умноженная на среднемесячный доход) делятся на среднее количество поездок в месяц.

Расчет минимального уровня тарифа на разовую поездку автомобильным транспортом в городском сообщении производится путем деления необходимого дохода на покрытие затрат с учетом выделенных из бюджета дотаций в расчетном периоде на плановый объем перевозок пассажиров в расчетном периоде и умножения полученного результата на коэффициент корректировки действующего тарифа с учетом доли пассажиров-льготников.

Расчет тарифа на разовую поездку автомобильным транспортом в пригородном сообщении производится путем деления необходимого дохода на покрытие с учетом выделенных из бюджета дотаций в расчетном периоде на плановый пассажирооборот в расчетном периоде.

Стоимость проезда пассажиров рассчитывается умножением тарифа на расстояние поездки.

На городских пассажирских перевозках может найти применение расчет тарифной платы за рейс, т.е. пробег автобуса от начального до конечного пункта маршрута, на основе себестоимости «базового рейса», который характеризуется следующими показателями:

- ▶ длиной 1 км;
- ▶ средней эксплуатационной скоростью 20 км/ч;
- ▶ выбранным базовым автобусом с наполняемостью салона, равной единице,
- ▶ водителем первого класса;
- ▶ высшей категорией качества обслуживания пассажиров.

Качество услуг на автомобильном пассажирском транспорте выражается в совокупности свойств, призванных удовлетворить потребности населения в быстром и комфортабельном перемещении пассажиров с наименьшими потерями на подходы к остановкам, ожидание пассажирского средства, пересадки. Используемые

транспортные средства должны быть экологически чистыми, отвечать эстетическим требованиям. Перевозки пассажиров должны осуществляться с высоким уровнем обслуживания и отвечать требованиям безопасности.

В случае установления тарифа ниже себестоимости перевозок, определяется сумма дотаций, необходимая пассажирским АТП. Сумма дотаций определяется как разность между общей суммой затрат предприятий на автобусные перевозки и доходами, которые они получают при утвержденной плате за проезд.

При установлении скоростных и экспрессных режимов движения плата за проезд, как правило, повышается и является одинаковой и обязательной для всех категорий пассажиров, включая льготников.

Тарифы на междугородные автомобильные перевозки пассажиров, багажа и (или) ручной клади в регулярном сообщении самостоятельно определяются субъектами предпринимательской деятельности.

Методика установления тарифов автомобилей-такси аналогична методике общественного пассажирского транспорта. Оплата поездки в них установлена за каждый километр пробега (покилометровый тариф), за время простоя по заказу клиента (повременный тариф) и за каждую посадку. При скорости движения менее 10 км/ч и задержках оплата производится по повременному тарифу. Такая тарифная система получила название комбинированной оплаты. Плата за проезд в маршрутных такси в городских, пригородных и междугородных сообщениях взимается по поясным тарифам в зависимости от длины и вида маршрута. Особенность состоит в том, что такие перевозки **не дотируются**.

2.5.3. Расчет тарифов на перевозку грузов

1.1. Формулы, используемые для расчета тарифов на перевозку грузов

Расчет тарифов на перевозку грузов при сдельной системе оплаты за транспортную работу производится исходя из расчета транспортной работы за один автомобиле-день. При этом используются следующие показатели:

1) количество ездов с грузом за смену

$$N_e = T_n / ((L_{er} / \beta * V_t) + t_{п-р}),$$

где T_n – продолжительность рабочего дня автомобиля за смену, ч:

$$T_n = 8 - t_{п-3} - t_{пп},$$

где 8 – продолжительность рабочего дня водителя за смену, ч;

$t_{п-3}$ – подготовительно-заключительное время (с учетом предрейсового медицинского осмотра) равно 25 минут или 0,417 ч; определяется на основании Положения о рабочем времени и времени отдыха отдельных категорий работников автомобильного транспорта.

$T_{пп}$ – время на пробег от автопредприятия до пункта первой погрузки или подачи автомобиля (на нулевой пробег), ч:

$$t_{пп} = L_{п} / V_t,$$

где $L_{п}$ – пробег автомобиля от автопредприятия до пункта первой погрузки или места подачи (нулевой пробег), км;

V_t – расчетная норма пробега автомобиля, км/ч; определяется в соответствии с Едиными нормами времени на перевозку грузов автомобильным транспортом и сдельными расценками для оплаты труда водителей; в зависимости от группы дорог расчетная норма пробега принимает значения:

При работе за городом:

49 км/ч – для дорог с усовершенствованным покрытием (асфальтобетонные, цементбетонные и т.д.);

37 км/ч – для дорог с твердым покрытием (булыжные, щебеночные, гравийные) и грунтовых улучшенных;

28 км/ч – для естественных грунтовых дорог.

При работе в городе независимо от типа дорожного покрытия для автомобилей и автопоездов грузоподъемностью до 7 т $V_t = 25$ км/ч, а для 7 т и выше $V_t = 24$ км/ч;

L_{er} – длина ездки с грузом, км;

β – коэффициент использования пробега; при перевозке грузов без обратной загрузки принимается равным 0,5;

$t_{п-р}$ – время простоя под погрузкой-разгрузкой за одну ездку, ч:

$$t_{п-р} = (q * \gamma * N_{пр}) / 60,$$

где q – грузоподъемность автомобиля, т;

γ – коэффициент использования грузоподъемности автомобиля в соответствии с классом перевозимого груза, который определяется в соответствии с Едиными нормами;

$N_{пр}$ – норма времени погрузки и разгрузки одной тонны груза,

мин; норма времени на погрузку и разгрузку автомобиля и класс перевозимого груза определяются в соответствии с Едиными нормами.

2) пробег автомобиля за смену L в километрах; определяется по формуле:

$$L = N_e * (L_{er} / \beta)$$

3) объем перевозок грузов автомобилем за смену Q в тоннах; определяется по формуле:

$$Q = N_e * q * \gamma$$

4) объем транспортной работы или грузооборот за смену P в тонно-километрах; определяется по формуле:

$$P = Q * L_{er}$$

5) общий пробег автомобиля за смену $L_{общ}$ в километрах; определяется по формуле:

$$L_{общ} = L + L_{п}$$

1. В статье «Заработная плата персонала по организации и осуществления перевозок» учитываются все виды зарплаты. В ее состав включаются выплаты по сдельным расценкам, тарифным ставкам и должностным окладам, выплаты компенсирующего и стимулирующего характера, доплаты и надбавки, а также резерв начислений к оплате трудовых отпусков, компенсация за неиспользованный отпуск и другие виды зарплаты.

Для целей планирования заработная плата персонала (ЗП) по организации и осуществлению перевозок за один автомобиле-день работы определяется по формуле:

$$ЗП = ЗП_v + ЗП_p + ЗП_c ;$$

где $ЗП_v$ – заработная плата водителей, руб;

$ЗП_p$ – заработная плата ремонтных и вспомогательных рабочих, руб;

$ЗП_c$ – заработная плата руководителей, специалистов и служащих, руб.

Заработная плата водителей рассчитывается по формуле:

$$ЗП_v = ((T_k * T) / D_p) * K_{зп}$$

где T_k – тарифный коэффициент водителя грузового автомобиля в зависимости от грузоподъемности;

T – тарифная ставка первого разряда, действующая на предприятии, руб;

$K_{зп}$ – коэффициент, учитывающий премии за производственные

результаты работы и специальные виды премий (за экономию материальных ресурсов и автомобильного топлива, увеличение пробега автомобильных шин и др.), доплаты и надбавки к заработной плате водителя (за интенсивность труда, за работу в вечернее и ночное время, с особыми условиями труда, на изношенном подвижном составе, за руководство бригадой (звеном), за классность, за стаж работы, за выполнение особо важной работы и др.), оплату очередных отпусков, компенсации за неиспользованный отпуск и др.;

D_p – количество рабочих дней в расчетном месяце при пятидневной рабочей неделе, дней.

Зарботная плата ремонтных и вспомогательных рабочих рассчитывается по формуле:

$$ЗП_p = (N_{зп}/1,36) * (T/\Phi_M) * (L_{общ}/1000) * K_k,$$

где $N_{зп}$ – норма затрат на заработную плату ремонтных и вспомогательных рабочих на 1000 км пробега, руб;

Φ_M – месячный фонд рабочего времени за расчетный месяц, ч;

K_k – коэффициент корректировки норм затрат в зависимости от типа подвижного состава и прохождения капитального ремонта.

При необходимости заработная плата ремонтных и вспомогательных рабочих может определяться на основе норм, утвержденных руководителем предприятия.

Зарботная плата руководителей, специалистов и служащих определяется по формуле:

$$ЗП_c = ЗП_b * K_c,$$

где K_c – коэффициент заработной платы руководителей, специалистов и служащих, приходящийся на 1 рубль заработной платы водителей; определяется прямым счетом, т.е. отношением зарплаты руководителей, специалистов и служащих к зарплате водителей за период (месяц, квартал), предшествующий расчетному, если предприятие занимается только перевозкой грузов; при осуществлении разных видов деятельности K_c определяется в следующем порядке:

- во-первых, устанавливается удельный вес выручки от перевозки грузов в общей сумме выручки по предприятию за период, предшествующий расчетному;

- во-вторых, определяется сумма заработной платы руководителей, специалистов и служащих, относящаяся на перевозки, путем умножения удельного веса выручки от перевозки грузов в общей сумме выручки по предприятию на сумму заработной платы руководителей, специалистов и служащих в целом по предприятию;

- в-третьих, определяется коэффициент заработной платы руководителей, специалистов и служащих, приходящийся на 1 рубль заработной платы водителей, путем деления суммы зарплаты руководителей, специалистов и служащих, относящейся на перевозки, на сумму заработной платы водителей за тот же период.

Статья «Отчисления в бюджет от средств на оплату труда».

Отчисления в бюджет от средств на оплату труда производятся по нормам, установленным законодательными актами, и определяются по формуле:

$$O_{cc} = 3П * / 100 ,$$

где X – сумма нормативов отчислений в бюджет от средств на оплату труда, %.

Статья «Топливо».

Затраты на автомобильное топливо S_T определяются исходя из расхода топлива в зависимости от пробега, выполненной транспортной работы, стоимости топлива и вычисляются по формуле:

$$S_T = R_T * Ц_T ,$$

где R_T – расход топлива на плановое задание, л;

$Ц_T$ – цена 1л ($м^3$) автомобильного топлива без учета НДС, руб.

Расход топлива на плановое задание рассчитывается исходя из линейных норм расхода топлива (бензин, дизельное топливо, сжатый и сжиженный газ) на 100 км пробега $N_{л}$ и дополнительного расхода на 100 тонно-километров N_p или на каждую езду с грузом $N_{п}$, на час работы специального оборудования N_{co} в соответствии с Нормами расхода топлива и смазочных материалов.

Расход топлива определяется по следующим формулам:

- для грузовых автомобилей на сдельных условиях работы (кроме автосамосвалов)

$$R_T = ((N_{л} + N_{п} + G_{п} / 100) * L_{общ} * K_T + N_p * (P / 100) * K_T + N_{co} * T_{co}) * K_G ,$$

где $N_{\text{п}}$ – норма увеличения линейного расхода топлива на одну тонну собственного веса прицепа (полуприцепа), л;

$G_{\text{п}}$ – собственный вес прицепа (полуприцепа), т;

$K_{\text{Т}}$ – коэффициент корректировки линейных норм расхода топлива в зависимости от дорожных условий, работы в различных режимах и т.п.; определяется как сумма (разность) надбавок (скидок), предусмотренных Нормами расхода;

$T_{\text{со}}$ – время работы специального оборудования, ч;

$K_{\text{Г}}$ – коэффициент, учитывающий внутригаражный расход топлива; принимает значения до 1,005;

- для грузовых автомобилей и автобусов при повременном использовании

$$R_{\text{Т}} = ((N_{\text{л}} + N_{\text{п}} * G_{\text{п}} / 100) * L_{\text{общ}} * K_{\text{Т}} + N_{\text{со}} * T_{\text{со}}) * K_{\text{Г}},$$

2. Статья «Смазочные и другие эксплуатационные материалы».

Затраты на смазочные и другие эксплуатационные материалы $S_{\text{см}}$ определяются по формуле:

$$S_{\text{см}} = S_{\text{Т}} * (N_{\text{см}} / 100),$$

где $N_{\text{см}}$ – норма расхода смазочных и других эксплуатационных материалов на 1 руб. затрат на топливо, %.

При необходимости затраты на смазочные и другие эксплуатационные материалы могут определяться на основе норм, утвержденных руководителей предприятия.

3. Статья «Ремонт автомобильных шин».

Затраты на восстановление и ремонт автомобильных шин определяются в зависимости от общего пробега автомобиля и норм износа, определенных в процентах от стоимости одного комплекта (покрышка, камера и ободная лента) на 1000 км пробега.

Материальные затраты на ремонт и восстановление автомобильных шин $S_{\text{ш}}$ определяются по формуле:

$$S_{\text{ш}} = Ц_{\text{ш}} * n_{\text{ш}} * (N_{\text{ш}} / 100) * (L_{\text{общ}} / 1000),$$

где $Ц_{\text{ш}}$ – цена одной автомобильной шины, руб;

$n_{\text{ш}}$ – количество шин, установленных на автомобиле (прицепе, полуприцепе), ед.;

$N_{\text{ш}}$ – норма износа на 1000 км пробега к стоимости шины, %; определяется по формуле:

$$N_{\text{ш}} = (1000 / L * K_{\text{ш}}) * 100\%,$$

где L – эксплуатационная норма пробега шин, км.

4. Статья «Ремонт и техническое обслуживание подвижного состава».

Материальные затраты на техническое обслуживание, текущий и капитальный ремонты автомобилей S_p определяются по формуле:

$$S_p = N_p * (L_{\text{общ}}/1000) * (J_{\text{пп}}/100) * K_k,$$

где N_p – норма затрат на запасные части, узлы, агрегаты и материалы для технического обслуживания и ремонта подвижного состава, тыс. руб. на 1000 км пробега;

$J_{\text{пп}}$ – индекс цен производителей промышленной продукции производственно-технического назначения на момент расчета тарифов, %.

При необходимости затраты на техническое обслуживание и ремонт определяются на основе норм, утвержденных руководителем предприятия.

5. Статья «Амортизация подвижного состава».

Амортизационные отчисления на полное восстановление основных фондов $S_{\text{ам}}$ определяются по формуле:

$$S_{\text{ам}} = S_a * K_{\text{пф}} * K_{\text{иа}},$$

где S_a – амортизационные отчисления на полное восстановление подвижного состава (автомобилей, прицепов, полуприцепов), руб;

$K_{\text{пф}}$ – коэффициент, учитывающий сумму амортизации остальных производственных фондов, приходящихся на данный вид перевозок;

$K_{\text{иа}}$ – коэффициент индексации амортизационных отчислений.

При использовании полностью амортизированных автомобилей в себестоимость включается только амортизация прочих основных фондов, приходящихся на данный вид перевозок с учетом коэффициента индексации амортизационных отчислений.

Амортизационные отчисления на полное восстановление подвижного состава определяются в зависимости от вида транспортного средства по следующим формулам:

- для грузовых автомобилей и автобусов (по которым амортизационные отчисления производятся от балансовой стоимости), прицепов и полуприцепов

$$S_a = (B_a/250) * (N_{\text{ac}}/100) * K_a;$$

- для грузовых автомобилей и автобусов, по которым амортизационные отчисления производятся в зависимости от пробега:

$$S_a = B_a * (N_{ac}/100) * (L_{общ}/1000) * K_a ,$$

где B_a – балансовая стоимость автомобиля с учетом переоценок, руб.;

N_{ac} , N_{ac} – норма амортизационных отчислений соответственно в процентах от стоимости машины или в процентах от стоимости машины на 100 км пробега.

K_a – коэффициент корректировки норм амортизации подвижного состава в зависимости от условий эксплуатации.

250 – количество рабочих дней в году.

6. Статья «Общехозяйственные (накладные) расходы».

Общехозяйственные (накладные) расходы S_n без учета налогов, включаемых в себестоимость, и фонда заработной платы административно-управленческого персонала, включенного в общий фонд оплаты труда, определяются по одной из следующих формул:

$$S_n = 3П_b * K_{op}^b \quad \text{или} \quad S_n = 3П * K_{op}^n ,$$

где K_{op}^b , K_{op}^n – коэффициенты, учитывающие общехозяйственные расходы, приходящиеся на 1 рубль заработной платы водителей и персонала по организации и осуществлению перевозок.

7. Статья «Налоги и платежи, включаемые в себестоимость».

Кроме перечисленных затрат в себестоимость включаются также налоги и платежи $N_{вс}$, предусмотренные действующим налоговым законодательством.

8. Себестоимость перевозок S определяется как сумма затрат по статьям с включением налогов и платежей по формуле:

$$S = 3П + O_{cc} + S_T + S_{cm} + S_{ш} + S_p + S_{am} + S_n + N_{вс} .$$

Плановая прибыль $П$ определяется по формуле:

$$П = S * (R/100) ,$$

где R – рентабельность перевозок, %.

Доход D_n от перевозок определяется как сумма себестоимости, прибыли и налогов, сборов и отчислений N_{cc} , уплачиваемых из выручки, по формуле:

$$D_n = S + П + N_{cc}$$

Доход с учетом налога на добавленную стоимость (НДС) определяется по формуле:

$$D = D_n * (100 + N_{де}/100) ,$$

где $N_{де}$ – ставка налога на добавленную стоимость, %.

Полученный доход (с НДС) одновременно является тарифом за одну смену работы автомобиля.

Для определения на необходимую предприятию единицу измерения полученный доход делится на соответствующий объем транспортной работы:

- Тариф за одну тонну:

$$T_t = D / Q$$

- Тариф за 1 отправку груза:

$$T_n = D / N_e$$

- Тариф за 1 тонно-километр:

$$T_p = D / P$$

- Тариф за 1 км пробега:

$$T_{км} = D / L_{общ}$$

При применении *повременной системы оплаты за перевозку грузов и пассажиров автомобильным транспортом* (заказные перевозки) тарифы рассчитываются на две единицы измерения транспортной работы: на 1 час использования и 1 км пробега подвижного состава. При обслуживании заказчика со сложившимися пробегами за время обслуживания допускается использовать тарифы, рассчитанные на один автомобиле-день (смену) или один автомобиле-час нахождения автомобиля у заказчика.

2.5.3.1. Пример расчета тарифов на перевозку грузов

Расчет тарифов при применении сдельной системы оплаты за автомобильную перевозку грузов.

Для расчета данных тарифов приведены следующие необходимые данные:

Автотранспортная организация выделяет автомобиль МАЗ-5432 с полуприцепом МАЗ-9397 грузоподъемностью 20 т.

Пробег автомобиля с начала эксплуатации - 420 тыс.км.

Норма времени погрузки и разгрузки одной тонны груза - 3 мин.

Норма затрат на заработную плату ремонтных и вспомогательных рабочих на 1000 км пробега - 239,9 и 89,3 - на прицеп.

Норма расхода смазочных и других эксплуатационных материалов на 1 рубль затрат на топливо - 5,59%.

Норма затрат на запасные части, узлы, агрегаты и материалы для технического обслуживания и ремонта подвижного состава, руб. на 1000 км пробега - 157310 и на прицеп - 66267.

Индекс цен производителей промышленной продукции производственно-технического назначения на момент расчета тарифов нарастающим итогом к декабрю 2008 года - 108,7%.

Эксплуатационная норма пробега одной шины до списания - 93000 км.

Амортизируемая стоимость:

автомобиля - 80,7 млн. рублей;

полуприцепа - 40,1 млн. рублей.

Стоимость дизельного топлива – 6300 рублей (без НДС).

Стоимость 1 комплекта автомобильных шин - 700000 рублей (без НДС).

Расстояние перевозки - 30 км, по городу

Расстояние подачи (нулевой пробег) - 14 км.

Тарифная ставка 1 разряда в транспортной организации - 151000 руб.

Повышение тарифной ставки в соответствии с пунктом 7 Инструкции о порядке применения ЕТС - на 10%.

Повышения тарифной ставки в качестве дополнительной меры стимулирования труда в размере, предусмотренном контрактом, - на 20%.

Расчет технико-эксплуатационных показателей:

Время в наряде:

$$T_n = 8 - 0,417 - 6/24 = 8 - 0,417 - 0,25 = 7,333 \text{ ч}$$

Техническая скорость:

$$V_t = 30 * 24 / 30 = 24 \text{ км/ч}$$

Время на погрузку-разгрузку:

$$t_{п-р} = 20 * 1,3 / 60 = 1 \text{ ч}$$

Количество ездки с грузом за смену:

$$N_e = 7,333 / (30 / 0,5 * 24) + 1 = 7,333 / (30 / 12) + 1 = 7,333 / 2,5 + 1 = 2,1 \text{ ездки}$$

Пробег автомобиля за смену:

$$L_{гр} = 2,1 * 30 = 63 \text{ км (с грузом)}$$

$$L = 2,1 * 30 / 0,5 = 63 / 0,5 = 126 \text{ км (пробег за смену)}$$

$$L_{общ} = 126 + 14 = 140 \text{ км}$$

Объем перевозок грузов за смену:

$$Q = 2,1 * 20 * 1 = 42 \text{ т}$$

Объем транспортной работы или грузооборот за смену:

$$P = 42 * 30 = 1260 \text{ ткм}$$

2.5.3.2. Совершенствование тарифной политики на АТП

Стоимость автомобильных перевозок грузов.

Основная часть затрат приходится на материальные затраты и затраты на оплату труда.

Таким образом, общие расходы на эксплуатацию могут быть снижены за счет следующих мероприятий: повышения общей производительности труда путем внедрения новой техники и технологии по содержанию подвижного состава, стимулирования и правильной организации труда всего обслуживающего персонала, сокращения удельного расхода электроэнергии и горючего.

Экономия от снижения затрат на перевозки рассчитывают с учетом следующих технико-экономических факторов:

- повышение технического уровня;
- совершенствование организации труда и эксплуатации транспортных средств;
- совершенствование управления;
- улучшение использования основных фондов;
- прочие факторы.

Значительное уменьшение транспортных расходов может произойти в результате установки автомобильному парку, работающему на бензиновом двигателе, газоболонного оборудования.

Для оптимизации уровня расходов необходимо сократить количество подвижного состава, путем замены на более экономичные и производительные марки автомобилей. При этом лишнюю технику предлагается продать по рыночной цене, вложив данные средства в приобретение новой. В условиях экономического кризиса предприятие не сокращает число водителей, но изменяется график их работы с пятидневной рабочей недели (по 8 часов) на режим 2/2 (по 12 часов в смену). Таким образом, эффективность работы водителей должна возрасти.

Излишнюю технику предполагается продать, в связи, с чем был изучено ценовое предложение. На основе полученной информации о возможной рыночной цене определим доход от продажи, расходы и чистую прибыль от реализации автомобилей. Сумму полученных средств организация может использовать для приобретения новой техники.

Автомобильные перевозки пассажиров.

В перевозках пассажиров общественным автомобильным транспортом, для совершенствования системы этих перевозок возможно ввести карточную систему оплаты проезда. Чтобы пассажиры приобретали карточки, с помощью которых потом будут ездить на общественном транспорте. Это поможет снизить количество пассажиров, проезжающих на общественном транспорте без билета.

Так же возможно использовать опыт соседних стран. Например в России пассажиры заходят а автомобильный общественный транспорт через одну дверь. Так водителю легче проследить наличие у всех пассажиров оплаты за проезд. Но следует заметить, что это значительно увеличивает простой под посадкой и высадкой пассажиров на каждом остановочном пункте маршрута общественного транспорта.

Так же в некоторых странах используется систем электронной оплаты проезда. Т.е. человек покупает специальную карточку, которая рассчитана на определенное количество поездок. Когда он заходит в общественный транспорт, электронная система оплаты за проезд автоматически списывает с этой карточки сумму проезда из начальной в конечную точки маршрута следования транспорта. А при выходе пассажира из транспорта эта система начисляет пассажиру обратно разницу между суммой оплаты между конечными пунктами и тем пунктом, на котором он вышел.

2.6. Эффективность производственной деятельности автотранспортного предприятия

2.6.1. Понятия «экономический эффект» и «экономическая эффективность».

Понятия «экономический эффект» и «экономическая эффективность» относятся к числу важнейших категорий рыночной экономики. Эти понятия тесно связаны между собой. Однако их нужно различать.

Экономический эффект предполагает какой-либо полезный результат, выраженный в стоимостной оценке.

Эффект – абсолютный показатель результата какого-либо

действия или деятельности. Он может быть как положительным, так и отрицательным.

В показателях выручки (объеме реализованной продукции), дохода, прибыли выражается полезный результат деятельности фирмы в стоимостной форме. Их принято называть показателями экономического эффекта, который является величиной абсолютной (руб./ед. времени).

Экономическая эффективность – это соотношение между результатами хозяйственной деятельности и затратами живого и овеществленного труда, ресурсами.

В отличие от экономического эффекта экономическая эффективность – величина относительная и может быть только положительной величиной. Определить её можно лишь сопоставив экономический эффект как результат деятельности с затратами, которые обусловили этот эффект. Чаще всего экономическая эффективность определяется коэффициентом экономической эффективности E в зависимости от того, в чем выражен экономический эффект и какие затраты учитываются при расчете, коэффициент экономической эффективности может рассчитываться по-разному, но суть остается той же.

Самым распространенным коэффициентом экономической эффективности является показатель рентабельности R (все его разновидности).

При расчете показателей экономической эффективности следует различать экономическую эффективность краткосрочного решения (разовой сделки) и экономическую эффективность долгосрочного проекта, реализация которого предполагает несколько лет.

Расчет экономической эффективности рекомендуется производить путём сравнения затрат с экономическим эффектом как денежным выражением результата по формуле:

$$\text{Эффективность (Э)} = (\text{Результат (Р)} / \text{Затраты (З)}) * 100\%$$

Затраты (З) и результаты (Р) могут сопоставляться между собой различными способами, при этом получаемые показатели имеют разный смысл, акцентируя ту или иную сторону категории «эффективность»:

- показатель вида R/Z характеризует результат, получаемый с единицы затрат;
- отношение Z/P означает удельную величину затрат,

приходящихся на единицу достигаемого результата;

- разница $P-3$ характеризует абсолютную величину превышения результатов над затратами;

- показатель $P-3/3$ даёт оптимальную величину эффекта;

- показатель $P-3/P$ отражает удельную величину эффекта, приходящуюся на единицу получаемого результата.

В настоящее время используются различные термины, по-своему характеризующие соотношение результата с определёнными целевыми установками – результативность, целесообразность, экономичность, производительность, действенность.

Эффективность – характеристика процессов и воздействий сугубо управленческого характера, отражающая прежде всего степень достижения преследуемых целей, поэтому эффективностью обладает лишь целенаправленное взаимодействие.

Эффективность характеризует в широком смысле качественную сторону развития общества. Ее специфика состоит в том, что она показывает, при помощи комбинации каких ресурсов получен конечный результат. В общем виде эффективность выражается через соотношение между результатами, полученными в процессе производства, и затратами общественного труда, связанными с достижением этих результатов. Сущность повышения эффективности производства состоит в более быстром росте результата (эффекта) по сравнению с затратами, вследствие чего на единицу эффекта приходится меньше общественного труда.

Критерий эффективности общественного производства формулируется как достижение максимума эффекта с каждой единицы затрат общественного труда или минимума этих затрат на каждую единицу эффекта.

Обобщающий показатель эффективности, сконструированный на основании данного критерия, однозначно оценивает эффективность производства в определенный момент времени. В нем должны быть учтены все факторы, оказывающие влияние на эффективность производства, что обеспечивает комплексную оценку. Таким обобщающим показателем может быть соотношение продукции с полными затратами (текущими и капитальными), потребовавшимися для ее производства. Он используется при определении эффективности как для народного хозяйства, так и его "отдельных отраслей, а также при определении эффективности капитальных

вложений и новой техники.

Показателем для эффективности народного хозяйства является соотношение национального дохода и производственных фондов народного хозяйства; для измерения эффективности капитальных вложений – соотношение прибыли и объема капитальных затрат.

Положительный экономический эффект — это экономия, отрицательный — убыток.

Одним из видов экономического эффекта (при повышении качества и надежности изделий) является предотвращенный убыток, т. е. не возникший отрицательный экономический эффект (этот эффект иногда ошибочно называют экономией).

Под убытком понимают, во-первых, уменьшение наличного имущества, или так называемый положительный ущерб (например, потери из-за брака). Во-вторых, убытком называют упущенную выгоду, т. е. неполучение тех имущественных благ, которые могли бы быть получены, если бы не имело места вредоносное действие.

Таким образом, предотвращенный ущерб, в каком бы виде он ни выступал, является в соответствии с принятой нами терминологией, экономическим эффектом, а не экономией.

Экономия, под которой понимается положительный экономический эффект, — это сэкономленные общественный труд (живой или прошлый), ресурсы, время при изготовлении и потреблении продукции.

Экономическая эффективность наиболее сложная и емкая категория экономической науки. Она является основой построения количественных критериев ценности, принимаемых решений формирования материально-ресурсной, функциональной и системной характеристики хозяйственной деятельности.

2.6.2. Показатели: экономический, технический и социальный эффект

Экономический эффект представляет собой разницу между результатами экономической деятельности (например, продуктом в стоимостном измерении) и затратами, произведенными для их получения.

$$Э_1 = P - З,$$

где:

Э₁ – экономический эффект согласно первому подходу;

Р – результат экономической деятельности;

З – затраты по осуществлению экономической деятельности.

Экономический эффект инноваций выражается в ускорении хозяйственных процессов, сокращении затрат на производство продукции и предоставлении услуг. Экономическая эффективность нововведения зависит от масштабов использования и степени его диффузии в различных отраслях экономики. Высокий экономический результат новшества стимулирует дальнейшее развитие инновационной деятельности, укрепляет конкурентные позиции фирмы на рынке.

Следует отметить, что наряду с определением экономической эффективности нововведения необходимо рассчитывать величину инновационных рисков. Прогнозные оценки экономического эффекта корректируются с учетом рисков, возникающих при реализации инновационной деятельности.

Технический эффект – это появление новой техники и технологии, открытий, изобретений и рационализаторских предложений, ноу-хау и других нововведений.

К техническому эффекту относятся новые свойства или качества, которые будут получены в результате реализации рационализаторского предложения.

Под *техническим эффектом* понимается, например, рост производительности труда при механизации и автоматизации работы того или иного объекта, повышение коэффициента полезного действия механизма или агрегата, увеличение выхода получаемого продукта и улучшение его качества, упрощение и ускорение процесса производства, улучшение условий труда и техники безопасности.

Под *техническим эффектом* понимается изменение энергетических затрат, материальных и трудовых ресурсов в натуральных единицах измерения; экономический эффект - это денежное выражение технического эффекта. Такой прием облегчает анализ результатов

Например, *технический эффект* может быть определен как разность между оцениваемыми техническими параметрами объекта до и после внедрения мероприятия. Критерием принятия решения служит экономический эффект.

Социальный эффект — это повышение материального и культурного уровня жизни граждан, более полное удовлетворение их потребностей в товарах и услугах, улучшение условий и техники безопасности труда, снижение доли тяжелого ручного труда и др.

Социальный эффект нововведений состоит в том, что они способствуют повышению благосостояния общества, повышению качества жизни и условий труда, увеличению производительности, ускорению обновления жизненной среды. Создаваемые человеком новшества значительно изменяют среду жизнедеятельности, облегчают трудовую деятельность. Инновационные процессы ускоряют обновление жизненной среды. Так, для поколения, родившегося в 20-х гг., социальная среда меняется в третий раз.

Социальная значимость нововведения, отражающая его вклад в улучшение социальной сферы, определяется с помощью оценок:

- уровня жизни (доходы населения);
- образа жизни (занятость населения, количество новых рабочих мест, подготовка кадров, социальная безопасность);
- здоровья и продолжительности жизни (улучшение условий труда, развитие сферы здравоохранения).

Экологический эффект определяется способностью инновации при производстве, эксплуатации и утилизации не оказывать негативного воздействия на окружающую среду.

Экологический эффект может быть выражен следующими показателями: ресурсоемкостью, энергоемкостью, выбросами и сбросами в окружающую среду, сроками полезного использования, возможностью повторного использования после истечения срока годности.

При экологической оценке инновационного проекта учитываются потенциальные экологические риски, отражающие уровень его экологической безопасности.

Количественное выражение результатов.

Количественное выражение показателей позволяет сделать более точные измерения и оценку полученных результатов. Кроме того, появляется возможность сопоставления показателей как по отношению с другими предприятиями, так и в сравнении с динамикой развития внутри собственного предприятия.

Результаты - итог использования или применения ресурсов. Результаты могут быть выражены в натуральной и стоимостной

формах.

Натуральная форма - это определенное количество продукции (штуки, комплекты, тонны, погонные метры), которые могут измеряться количеством обслуженных клиентов, проданных билетов и т.д.

Стоимостная форма выражает материальные блага в стоимостных показателях, измерителями которых являются денежные единицы.

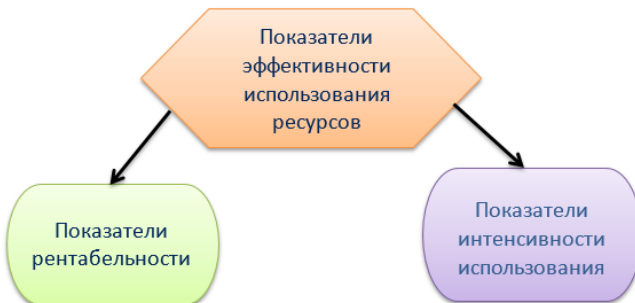
Количественное выражение затрат.

Единовременные затраты производятся до начала процесса производства единойжды. Вид затрат производится полностью или частями в подготовительный период, и связаны единовременные затраты с вложением средств в долгосрочные активы. К единовременным затратам относятся капитальные вложения на создание основных фондов. Единовременные затраты выступают в форме используемых ресурсов.

Единовременные затраты не могут обеспечить нормальное функционирование материального производства, они создают основу, фундамент, условия для осуществления процесса производства.

Текущие затраты осуществляются постоянно в процессе производства продукции. Для осуществления производственного процесса необходимо обеспечить производство различными видами энергии, привлечь трудовые ресурсы, приобрести и включить в производство процесс сырья, материалы, т. е. приобрести предметы труда. Наиболее полно текущие затраты учитываются в себестоимости продукции.

Показатели эффективности использования ресурсов



Показатели эффективности использования трудовых ресурсов:

- темп роста производительности труда;
- доля прироста продукции за счет увеличения производительности труда;
- абсолютное и относительное высвобождение работников;
- коэффициент использования полезного фонда рабочего времени;
- трудоемкость единицы продукции;
- зарплатоемкость единицы продукции.

Показатели эффективности использования основного капитала:

- общая фондоотдача;
- фондоотдача активной части основных фондов;
- рентабельность основных фондов;
- фондоемкость единицы продукции;
- материалоемкость единицы продукции;
- коэффициент использования наиважнейших видов сырья и материалов.

Экономическое содержание рентабельности предприятия

Понятие рентабельности.

Рентабельность (от нем. *rentabel* – доходный, прибыльный), показатель экономической эффективности производства на предприятиях. Комплексно отражает использование материальных, трудовых и денежных ресурсов. Рентабельным считается предприятие, которое приносит прибыль.

Можно привести еще одно понятие рентабельности: рентабельность – показатель, представляющий собой отношение прибыли к сумме затрат на производство, денежным вложениям в организацию коммерческих операций или сумме имущества фирмы используемого для организации своей деятельности. Разделяют рентабельность как общую – процентное отношение балансовой (общей) прибыли к среднегодовой суммарной стоимости производственных основных фондов и нормируемых оборотных средств; и рентабельность расчетную – отношение расчетной прибыли к среднегодовой стоимости тех производственных фондов, с которых взимается плата за фонды. Применяется также показатель уровня рентабельности к текущим затратам – отношение прибыли к себестоимости товарной или реализованной продукции.

Роль и значение рентабельности заключается в следующем:

1) рентабельность является одним из основных критериев работы предприятия;

2) качественный показатель деятельности предприятия, результат;

3) рост рентабельности способствует финансовой устойчивости;

4) повышение рентабельности является целью предприятия в рыночной экономике;

5) имеет важное значение для собственников и учредителей, так как при ее увеличении растет цена акций;

6) уровень рентабельности интересует заемщиков и кредиторов;

7) динамика рентабельности изучается налоговыми фондами, фондовыми биржами;

8) характеризует привлекательность бизнеса в данной сфере для предпринимателя.

Каждое предприятие самостоятельно осуществляет свою производственную и хозяйственную деятельность на принципах самоокупаемости и прибыльности. Предприятие имеет определенные расходы по созданию маршрутов перевозок и их реализации, поддержание средств в работоспособном состоянии. Эти расходы представляют издержки производства данного предприятия (себестоимость), или индивидуальные издержки. Однако издержки отдельной перевозки по предприятиям могут отклоняться от средних издержек по отрасли, которые принимаются за общественно необходимые затраты или стоимость, денежное выражение которых составляет цену перевозки. Наличие индивидуальных издержек, порождает обособление другой части стоимости перевозки – прибыль, а, следовательно, и относительного ее измерения – рентабельности.

На размер прибыли и рентабельности влияют две группы факторов: внешние и внутренние. К группе внешних факторов относятся:

1. уровень развития экономики страны в целом;

2. меры регулирования деятельности предприятий со стороны государства;

3. природные (климатические) факторы, транспортные и другие условия, вызывающие дополнительные затраты у одних предприятий и обуславливающие дополнительную прибыль у других;

4. изменение не предусмотренных планом предприятия цен на запчасти, смазочные материалы, топливо, энергоносители, амортизация автомобилей, зданий, сооружений и других основных средств, расходы на содержание базы АТП, зарплата повременщиков при работе по принятому графику, транспортный налог; налог на имущество и других сборов, выплачиваемых предприятием;

5. нарушения поставщиками, снабженческо-сбытовыми, вышестоящими хозяйственными, финансовыми, банковскими и другими органами государственной дисциплины по хозяйственным вопросам, затрагивающим интересы предприятия.

Внутренние факторы непосредственно связаны с результатами деятельности предприятия, к ним относятся: результаты коммерческой деятельности, эффективность заключенных сделок на предоставление транспортного средства, объем и структура продаж, формы и системы оплаты труда, производительность труда, эффективность основных и оборотных средств, уровень валовых доходов и издержек обращения, размер прочей прибыли, нарушения налогового законодательства. Внутренние факторы оцениваются 2 факторами: интенсивным и экстенсивным. Интенсивный фактор связан с повышением качества использования фонда (повышение использования автомобилей). Экстенсивный фактор связан с изменением количественных параметров.

Однако абсолютная величина прибыли не дает представления об уровне и изменении эффективности производства. Сумма прибыли может увеличиваться, а эффективность производства может оставаться на прежнем уровне или даже снизиться. Это происходит в том случае, если прирост прибыли получен за счет экстенсивных (количественных) факторов производства – увеличения численности работников, роста парка транспортных средств и т.д. Если же при росте численности работников их производительность осталась прежней или снизилась, то эффективность производства соответственно не изменяется или даже снижается. Основными отличительными признаками рентабельности в системе торговых и производственных отношений являются следующие:

1) отношение прибыли к издержкам производства, характеризующие уровень прибыльности текущих затрат (на приобретение запчастей, смазочных материалов, топлива, на амортизацию транспортных средств, зданий, сооружений, расходы

по управлению и обслуживанию производства и заработной плате работников);

2) отношение прибыли к среднегодовой стоимости производственных фондов, характеризующие 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.

2.6.3. Виды рентабельности

Уровень рентабельности предприятий и отраслей производства определяется не законом средней нормы прибыли, а устанавливается государством в плановом порядке с учетом уровня цен и себестоимости продукции, потребностей в денежных средствах для развития производства, экономического стимулирования работников предприятий. Рентабельность определяется как отношение суммы прибыли от выполненных перевозок к полной их себестоимости (то есть к текущим затратам):

$$P = (\Pi / Z)$$

P — уровень рентабельности;

Π — прибыль от перевозок за отчетный период;

Z — полная себестоимость перевозок за отчетный период.

Рентабельность может выражаться в виде коэффициента или в процентах. Для этого коэффициент умножается на 100 процентов. На практике рентабельность обычно определяют именно в процентах.

В экономической литературе приводится большое количество видов рентабельности. Каждый из них играет определённую роль в оценке эффективности деятельности предприятия.

В экономике различают следующие основные виды рентабельности:

- 1). Рентабельность производства;
- 2). Рентабельность осуществленных перевозок;
- 3). Рентабельность оборота;

- 4). Рентабельность текущих активов;
- 5). Рентабельность собственного капитала;
- 6). Рентабельность перевозки;
- 7). Рентабельность инвестированного капитала;
- 8). Рентабельность основных фондов;
- 9). Рентабельность заемных средств:
- 10). Рентабельность активов;
- 11). Рентабельность совокупных вложений;
- 12). Рентабельность инвестиций.
- 13). Рентабельность фонда заработной платы

Для расчета уровня доходности предприятия все виды рентабельности могут быть объединены в следующие группы:

1. Виды, рассчитываемые для оценки доходности деятельности предприятия в целом. Методика их расчета основана на применении показателей прибыли предприятия или прибыли от объема продаж, чистой прибыли (в числителе) и показателей выполненных перевозок, себестоимости, величины акционерного капитала, вложенного капитала, собственного капитала, заемного капитала или совокупного капитала (в знаменателе).

2. Виды, рассчитываемые для оценки доходности перевозок, а также используемых ресурсов и затрат. Методика их расчета также базируется на применении показателей прибыли предприятия, прибыли от объема продаж, чистой прибыли (в числителе) и показателей совокупных затрат себестоимости, основных фондов, оборотных средств, оплаты труда, численности работников, производственных площадей и т.д.

Наиболее распространенными в практике отечественных предприятий являются:

- рентабельность продукции - определяется как отношение прибыли предприятия (прибыли от объема продаж или чистой прибыли) к себестоимости перевозок;
- рентабельность изделия - определяется как отношение прибыли, закладываемой в цену перевозок, к себестоимости перевозок.

Кроме того, предприятие может использовать и ряд других видов рентабельности для характеристики уровня доходности своих активов, ресурсов и перевозок.

1. **Рентабельность производства** представляет собой отношение балансовой прибыли за вычетом платы за производственные фонды,

фиксированных платежей, процентов за банковский кредит, прибыли целевого назначения (прибыль от перевозок, предоставления транспорта в пользование другим фирмам и т. п.), а также прибыли, полученной по причинам, не зависящим от деятельности, предприятия, к среднегодовой стоимости основных производственных фондов (за вычетом основных фондов, по которым предоставлены льготы по плате) и нормируемых оборотных средств.

Рентабельность производства (P_n) определяется как отношение расчетной чистой прибыли предприятия к среднегодовой стоимости основных производственных и оборотных средств предприятия, выраженная в процентах, и определяется по формуле:

$$P_n = \frac{\Pi_n}{(ОФП + НОС)} \times 100$$

где Π_n – прибыль предприятия, тыс. руб.;

ОФП - среднегодовая стоимость основных производственных фондов, тыс. руб.;

НОС - среднегодовая стоимость оборотных средств предприятия в тыс.руб.

2. Рентабельность осуществленных перевозок (P_k). При анализе работы предприятий, особенно при планировании, важное значение имеет рентабельность, определяемая как отношение прибыли, полученной от выполненных перевозок к их полной себестоимости:

$$P_n = \frac{\Pi_n}{C_n} \times 100$$

где Π_n – прибыль, полученная предприятием от выполненных перевозок;

C_n – себестоимость перевозок.

3. Рентабельность оборота. Прибыльность зарубежных компаний оценивается с помощью других показателей рентабельности, таких как: рентабельность вложенного капитала, рентабельность оборота. Рентабельность оборота (P_o) определяется по формуле:

$$P_o = \frac{\Pi_n}{B} \times 100$$

где В – выручка от реализации перевозок, тыс. руб.

Показатели рентабельности осуществленных перевозок и рентабельности оборота взаимосвязаны и характеризуют изменение текущих затрат на осуществление как всех видов деятельности предприятия, так и отдельных ее видов. Поэтому при планировании видов перевозок учитывается насколько рентабельность отдельных видов будет влиять на рентабельность всей деятельности. Отсюда весьма важно сформировать структуру деятельности, в зависимости от изменения удельных весов вида деятельности с большей или меньшей рентабельностью с тем, чтобы в целом повысить эффективность деятельности предприятия и получить дополнительные возможности увеличения прибыли.

4. **Рентабельность текущих активов** ($P_{т.а}$) определяется по формуле:

$$P_{т.а} = \frac{\Pi_{ч}}{ТА} \times 100$$

где $\Pi_{ч}$ – прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, тыс. руб.;

ТА – средняя величина текущих активов, тыс. руб.

4. **Рентабельность собственного капитала.** В рыночной экономике одним из основных видов является рентабельность капитала. В рыночной экономике для предприятия основной целью является не просто получение прибыли, а определенной массы прибыли на вложенный капитал. Рентабельность капитала равна отношению прибыли, полученной компанией за год, к величине вложенного капитала и выражается в процентах.

$$P_{с.к.} = \frac{\Pi_{ч}}{СК} \times 100$$

где СК – величина собственного капитала на определенную дату (средняя за период), тыс. руб.

Характеризует эффективность использования собственного капитала. Экономический смысл данного показателя заключается в том, сколько прибыли приходится на единицу собственного капитала предприятия. Изменение значений коэффициента рентабельности собственного капитала может быть вызвано, например, ростом или падением котировок акций предприятия на бирже, однако следует учитывать, что учетная цена акций не всегда

соответствует их рыночной цене. Поэтому высокое значение коэффициента рентабельности собственного капитала не обязательно указывает на высокую отдачу инвестируемого в предприятие капитала.

Под вложенным капиталом в экономике понимается общая стоимость имущества по розничной цене за вычетом краткосрочных обязательств по кредитам.

5. **Рентабельность инвестированного капитала** ($P_{и.к}$) определяется по формуле:

$$P_{и.к} = \frac{\Pi_n}{ИК} \times 100$$

где ИК – средний инвестированный капитал, тыс. руб.

6. **Рентабельность основных фондов** ($P_{о.ф}$) определяется по формуле:

$$P_{о.ф} = \frac{\Pi_n}{ОФ} \times 100$$

где ОФ - среднегодовая стоимость основных фондов, тыс. руб.

7. **Рентабельность заемных средств** ($P_{з.с}$) определяется по формуле:

$$P_{з.с} = \frac{\Pi_{з.с.}}{ЗС} \times 100$$

где $\Pi_{з.с.}$ – плата за пользование заемными средствами, тыс. руб.;
ЗС – средства, привлеченные на заемной основе (долгосрочные и краткосрочные) на определенную дату (средняя величина), тыс. руб.

8. **Рентабельность активов** (P_a) определяется по формуле:

$$P_a = \frac{\Pi_q}{СА} \times 100$$

где СА – средняя величина активов, тыс. руб.

9. **Рентабельность совокупных вложений капитала** ($P_{с.в.к}$) определяется по формуле:

$$P_{с.в.к.} = \frac{P_{з.с.} + \Pi_q}{ИК} \times 100$$

где $P_{з.с.}$ – расходы, связанные с привлечением средств на заемной основе, тыс. руб.;

ИК – величина совокупного используемого капитала на

определенную дату (средняя величина), тыс. руб.

10. **Рентабельность инвестиций** (P_u) определяется по формуле:

$$P_u = \frac{\Pi_n}{B - KO} \times 100$$

где B – величина валюты баланса на определенную дату (средняя за период), тыс. руб.;

KO – величина краткосрочных обязательств на определенную дату (средняя за период), тыс. руб.

Для расчета рентабельности отраслей экономики в расчет принимается общая сумма прибыли, полученная предприятиями, объединениями, другими хозяйственными формированиями, входящими в соответствующую отрасль экономики. На уровень рентабельности отрасли будут оказывать влияние наличие в ней низкорентабельных и убыточных предприятий.

11. **Рентабельность фонда заработной платы** определяется отношением чистой прибыли к стоимости фонда заработной платы:

$$P_{zn} = \frac{\Pi_n}{\Phi_{зп}} \times 100$$

где Φ_{zn} – среднегодовая стоимость фонда заработной платы.

Кроме того, также определяется уровень общей рентабельности работы предприятия, который определяется как отношение годовой прибыли к активам прибыли.

Основные пути роста рентабельности производства — развитие наиболее прогрессивных видов перевозок, рациональное размещение предприятий, применение современных методов организации производства и труда в соответствии с требованиями научно-технического прогресса, ускорение внедрения и освоения новых, более прогрессивных транспортных средств, повышение производительности труда, снижение себестоимости продукции, улучшение качества осуществляемых перевозок, усиление режима экономии в расходовании материальных, трудовых и финансовых ресурсов и повышение материальной заинтересованности работников в результатах своего труда.

2.6.4. Система показателей рентабельности

Показатели рентабельности характеризуют финансовые

результаты и эффективность деятельности предприятия. Они измеряют доходность предприятия с различных позиций и группируются в соответствии с интересами участников экономического процесса, рыночного обмена.

Показатели рентабельности являются важными характеристиками факторной среды формирования прибыли предприятий. Поэтому они обязательны при проведении сравнительного анализа и оценке финансового состояния предприятия. При анализе производства показатели рентабельности используются как инструмент инвестиционной политики и ценообразования.

Основные показатели рентабельности можно объединить в следующие группы:

- 1) показатели рентабельности капитала (активов);
- 2) показатели рентабельности перевозок;
- 3) показатели, рассчитанные на основе потоков наличных денежных средств.

Первая группа показателей рентабельности формируется как отношение прибыли к различным показателям авансированных средств, из которых наиболее важными являются: все активы предприятия; инвестиционный капитал (собственные средства + долгосрочные обязательства); акционерный (собственный) капитал.

$$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Все активы}} < \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Инвестиционный капитал}} < \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Акционерный капитал}}$$

Несовпадение уровней и рентабельности по этим показателям характеризует степень использования предприятием финансовых рычагов для повышения доходности: долгосрочных кредитов и других заемных средств. Данные показатели специфичны тем, что отвечают интересам всех участников бизнеса предприятия. Например, администрацию предприятия интересует отдача (доходность) всех активов (всего капитала); потенциальных инвесторов и кредиторов - отдача на инвестируемый капитал; собственников и учредителей - доходность акции и т.д.

Каждый из перечисленных показателей легко моделируется по факторным зависимостям. Рассмотрим следующую очевидную

зависимость:

$$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Все активы}} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Объем продаж}} \times \frac{\text{Объем продаж}}{\text{Все активы}}$$

Эта формула раскрывает связь между рентабельностью всех активов, рентабельностью реализации и оборачиваемостью активов. Экономическая связь заключается в том, что формула прямо указывает пути повышения рентабельности. При низкой рентабельности перевозок необходимо стремиться к ускорению оборота активов.

Еще одна факторная модель рентабельности:

$$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Акционерный капитал}} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Объем продаж}} \times \frac{\text{Объем продаж}}{\text{Совокупный капитал}} \times \frac{\text{Совокупный капитал}}{\text{Акционерный капитал}}$$

Рентабельность собственного (акционерного) капитала зависит от изменения уровня рентабельности перевозок, скорости оборота совокупного капитала и соотношения собственного и заемного капитала. Изучение подобных зависимостей имеет большое значение для оценки влияния различных факторов на показатели рентабельности. Из приведенной зависимости следует, что при прочих равных условиях отдача акционерного капитала повышается при увеличении доли заемных средств в составе совокупного капитала.

Вторая группа показателей формируется на основе расчета уровней рентабельности по показателям прибыли, отражаемым в отчетности предприятий.

Например:

$$\frac{\text{Прибыль от реализации}}{\text{Объем продаж}} < \frac{\text{Балансовая прибыль}}{\text{Объем продаж}} < \frac{\text{Налогооблагаемая прибыль}}{\text{Объем продаж}} < \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Объем продаж}}$$

Данные показатели характеризуют прибыльность перевозок базисного (K_0) и отчетного (K_1) периодов. Например,

рентабельность перевозок по прибыли от реализации:

$$K_0 = \frac{P_0}{N_0};$$

$$K_1 = \frac{P_1}{N_1};$$

или:

$$K_0 = \frac{N_0 - S_0}{N_0};$$

$$K_1 = \frac{N_1 - S_1}{N_1};$$

$$\Delta K = K_1 - K_0$$

где P_0, P_1 - прибыль от реализации отчетного и базисного периодов;

N_0, N_1 - реализация перевозок (работ, услуг) отчетного и базисного периодов;

S_0, S_1 - себестоимость перевозок (работ, услуг) отчетного и базисного периодов;

ΔK - изменение рентабельности в отчетном периоде по сравнению с базисным периодом.

Влияние фактора изменения объема реализации определяется расчетом (по методу цепных подстановок):

$$\Delta K_n = \frac{N_1 - S_0}{N_1} - \frac{N_0 - S_0}{N_0}$$

Влияние изменения себестоимости составит:

$$\Delta K_s = \frac{N_1 - S_1}{N_1} - \frac{N_1 - S_0}{N_1}$$

Сумма факторных отклонений дает общее изменение рентабельности в отчетном периоде по сравнению с базисным периодом:

$$\Delta K = \Delta K_n - \Delta K_s$$

Третья группа показателей рентабельности формируется аналогично первой и второй группам, однако вместо прибыли в расчет принимается чистый приток денежных средств.

ЧПДС - чистый приток денежных средств

$$\frac{\text{ЧПДС}}{\text{Объем продаж}} < \frac{\text{ЧПДС}}{\text{Совокупный капитал}} < \frac{\text{ЧПДС}}{\text{Собственный капитал}}$$

Данные показатели дают представление о степени возможности

предприятия расплатиться с кредиторами, заемщиками и акционерами денежными средствами в связи с использованием имеющего места денежного притока. Концепция рентабельности, исчисляемой на основе притока денежных средств, широко применяется в странах с развитой рыночной экономикой. Она приоритетна потому, что операция с денежными потоками, обеспечивающая платежеспособность, является существенным признаком состояния предприятия.

2.6.5. Факторы роста прибыли и повышения рентабельности

Прибыль в деятельности предприятий является особым синтетическим показателем, в котором отражаются *все факторы* производства и реализации продукции. Совокупность факторов, влияющих на динамику прибыли предприятия, можно разделить на две группы:

1) *первая группа внешних факторов* складывается под воздействием рыночной среды, социально-экономических условий и не зависит напрямую от деятельности предприятия;

2) *вторая группа внутренних факторов* включает показатели, определяющие размер получаемой прибыли и находящиеся в сфере управления персонала предприятия:

- объем производства и реализации продукции;
- себестоимость продукции (работ, услуг);
- установленная отпускная цена;
- структура ассортимента выпускаемой продукции (работ, услуг);
- качественная структура выпускаемой продукции (работ, услуг).

Таким образом, внутренние факторы делятся на следующие три группы:

1) влияет на рост поступлений от реализации: увеличение выпуска продукции, снижение запасов готовой продукции и повышение цен на товары;

2) влияет на объем (оптимизацию) затрат: снижение себестоимости продукции и оптимизация структуры затрат;

3) влияет на повышение уровня рентабельности: снижение убыточности отдельных групп товаров, повышение доли высоко рентабельной продукции и др.

Факторы, оказывающие влияние на повышение рентабельности (рисунок 2.25).

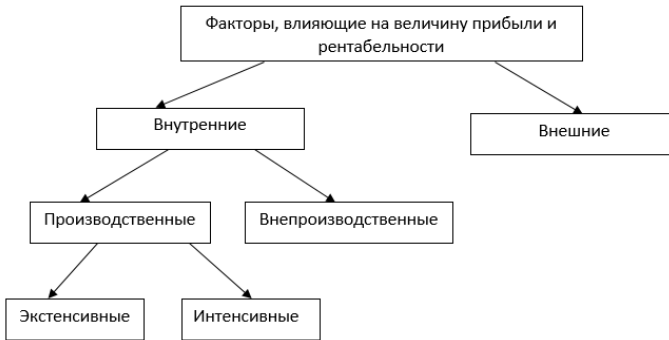


Рисунок 2.25 - Классификация факторов, влияющих на резервы увеличения прибыли и повышения рентабельности

К *внешним факторам* относятся:

- уровень развития экономики страны в целом; меры регулирования деятельности предприятий со стороны государства;
- природные (климатические) факторы, транспортные и другие условия, вызывающие дополнительные затраты у одних предприятий и обуславливающие дополнительную прибыль у других;

- изменение не предусмотренных планом предприятия цен на запчасти, смазочные материалы, топливо, энергоносители, амортизация автомобилей, зданий, сооружений и других основных средств, расходы на содержание базы АТП, зарплата повременщиков при работе по принятому графику, транспортный налог;

- налог на имущество и других сборов, выплачиваемых предприятием; нарушения поставщиками, снабженческо-сбытовыми, вышестоящими хозяйственными, финансовыми, банковскими и другими органами государственной дисциплины по хозяйственным вопросам, затрагивающим интересы предприятия.

Внутренние факторы делятся на производственные и внепроизводственные.

Производственные факторы характеризуют наличие и использование средств и предметов труда, трудовых и финансовых

ресурсов и в свою очередь могут подразделяться на экстенсивные и интенсивные.

Экстенсивные факторы воздействуют на процесс получения прибыли через количественные изменения: объема средств и предметов труда, финансовых ресурсов, времени работы транспорта, численности персонала, фонда рабочего времени и др.

Интенсивные факторы воздействуют на формирование и увеличение прибыли, повышение рентабельности через "качественные" изменения: повышение производительности транспорта и его качества, использование прогрессивных материалов, ускорение оборачиваемости оборотных средств, повышение квалификации и производительности труда персонала, совершенствование организации труда и более эффективное использование финансовых ресурсов и др.

К *внепроизводственным факторам* относятся, например, снабженческо-сбытовая и природоохранная деятельность, социальные условия труда и быта и др.

При осуществлении финансово-хозяйственной деятельности предприятия все вышеперечисленные факторы находятся в тесной взаимосвязи и взаимозависимости. "Прямое" влияние на себестоимость перевозок, а значит, на прибыль и рентабельность, связано с тем, насколько рационально и экономно расходуются материальные ресурсы: ведь доля материальных затрат в себестоимости значительна и колеблется от 60 до 90%.

Производственные факторы требуют комплексного подхода к управлению ими и зависят от предпринимательской инициативы, *внедрения инноваций* во все сферы деятельности предприятия и высокой степени оперативности в управлении бизнесом.

Основными *направлениями (векторами) инновационной деятельности* предприятия, которые обеспечат рост его прибыли и рентабельности, являются:

-*производственный вектор*: разработка и производство нового или повышенного качества товара;

-*коммерческий вектор*: завоевание новых рынков, новых покупателей на товар, прорыв на зарубежные рынки;

-*технологический вектор*: внедрение новейших и ресурсосберегающих технологий, новых видов сырья, повышение производительности труда, снижение себестоимости;

-организационно-управленческий вектор: внедрение прогрессивных управленческих технологий, интеграция производственных и реализационных процессов, научная организация труда и др.

Задачей в управлении прибылью является расчет и минимизация рисков путем планирования и прогнозирования результатов деятельности предприятия.

Направления повышения эффективности производственной деятельности

В условиях рыночных отношений любое предприятие, в том числе и автотранспортное, находится в постоянном взаимодействии с другими рыночными субъектами. Все элементы рынка связаны между собой и оказывают, в той или иной степени, влияние друг на друга, испытывая одновременно и воздействие внешней среды. Формирование рынка интенсифицирует процессы обращения ценностей и перемещения людей, способствует существенному возрастанию роли транспортных и экспедиционных предприятий, организующих и осуществляющих эти процессы. Особенно велико в условиях рынка значение автотранспортных предприятий, обеспечивающих прямую, надежную доставку грузов и пассажиров — фактор эффективного функционирования экономики.

Автомобильный транспорт как сфера бизнеса относится к мобильному рыночному сектору экономики. Предприятия грузового автотранспорта в условиях падения спроса на перевозки расширяют транспортно-экспедиторские и непрофильные виды услуг, открывают свои терминальные пункты со складской базой.

В условиях конкуренции потребители все в большей мере предъявляют повышенные требования к качественным показателям выполнения грузоперевозок: срочности доставок, сохранности грузов, расширению комплекса услуг, надежности транспортного партнера. Наметился повышенный спрос на доставку грузов в международном сообщении.

Одним из факторов усиления эффективности производства является развитие его форм: концентрации, специализации, кооперирования и комбинирования.

Концентрация производства — процесс сосредоточения производства на все более крупных АТП. Она обеспечивает необходимые предпосылки для эффективного использования

подвижного состава, совершенствования управления перевозками.

Специализация производства — форма разделения труда, выражающаяся в расщеплении процесса производства на самостоятельные процессы по перевозкам и ремонту подвижного состава.

Кооперирование производства — форма производственных связей, которые возникают в результате общественного разделения труда и устанавливаются между специализированными предприятиями.

Комбинирование производства — соединение на одном предприятии производств, относящихся к разным направлениям и отраслям промышленности.

Между концентрацией, специализацией, кооперированием и комбинированием существует взаимосвязь. Концентрация производства создает базу, определяет темпы и уровень развития специализации производства. Специализация является условием развития кооперирования. Кооперирование в свою очередь создает благоприятные условия для развития специализации и возможности увеличения размеров производства. На базе высокого уровня общественного разделения и обобществления труда возникает комбинирование производства.

Изучая формы предприятий автомобильного транспорта по виду оказываемых услуг, необходимо выяснить, какие формы организации производства являются ведущими в отрасли. Затем нужно проанализировать показатели каждой из форм и установить их экономическую эффективность.

Уровень концентрации производства характеризуется двумя группами показателей: первая устанавливает уровень концентрации в зависимости от среднего размера предприятия, вторая — путем распределения общего объема отрасли между различными размерными группами предприятий и определения удельного веса последних.

Экономическая эффективность концентрации выражается в улучшении технико-экономических показателей производства: росте производительности, снижении себестоимости, повышении фондоотдачи.

Уровень специализации АТП или СТОА (станция технического обслуживания автомобилей) оценивается рядом показателей, к

которым вносятся:

- ▶ число самостоятельных предприятий отрасли;
- ▶ доля специализированного подвижного состава в общем выпуске автомобилей на линию;
- ▶ количество услуг, осуществляемых предприятиями.

Специализация производства обеспечивает предпосылки для внедрения высокопроизводительной техники, поточных методов, позволяет наладить устойчивые связи с поставщиками и потребителями. Все экономические выгоды специализации являются одновременно и выгодами кооперирования. Но следует иметь в виду, что экономический эффект может быть получен только в том случае, если перевозки грузов или ремонт подвижного состава будут лучшего качества и обойдутся потребителю дешевле, чем при собственном производстве.

Уровень комбинирования на предприятии определяется рядом показателей: долей побочной продукции, полученной в результате внутриотраслевого кооперирования в общем объеме выпуска продукции; численностью рабочих, занятых на комбинированных производствах; количеством продукции, получаемой из перерабатываемого на комбинатах сырья. В настоящее время нет единого показателя, характеризующего уровень комбинирования. При комбинировании достигается более полное использование сырья, отходов производства, т. е. снижается материалоемкость продукции. Объединение на одном предприятии нескольких технологически связанных между собой производств позволяет повысить непрерывность производственных процессов, что создает необходимые предпосылки для интенсификации производства. Ускорение производственных процессов и экономия ресурсов уменьшают потребность в оборотных средствах.

2.7. Инновационная деятельность в автотранспортном предприятии

2.7.1. Понятие инновационной деятельности

Инновации - это новшества, доведённые до стадии коммерческого использования и предложения на рынке в виде

нового продукта. 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 внедряется 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". Стадии инновационного процесса представлены на рисунке 2.26.

Все стадии инновационного процесса взаимосвязаны и необходимо продумывать осуществление всех последующих стадий уже на первой.

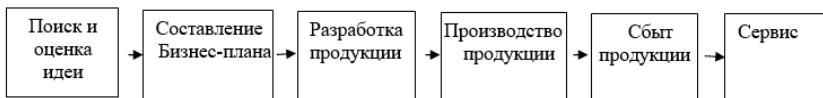


Рисунок 2.26 - Стадии инновационного процесса

Понятие "инновации" применяется ко всем новшествам, как в производственной, так и в организационной, научно-исследовательской, учебной и управленческой сферах, ко всем усовершенствованиям, обеспечивающим экономию затрат.

Инновационная политика - новая область исследований, необходимая для эффективного решения задач интенсификации и ускоренного развития инновационной экономики, прежде всего - создания, освоения и распространения различных новшеств.

Таким образом, инновационная политика, инновационная деятельность возникли как реакции на современные требования экономики.

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.

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.

Начальной стадией инновационного процесса является фундаментальное исследование (теоретическое), 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.

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 поглощаются 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. В результате разработок создаются конструкции новых машин и оборудования и процесс плавно переходит в фазы:

- проектирование;
- строительство;
- освоение;
- производство.

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. 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 2.

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.

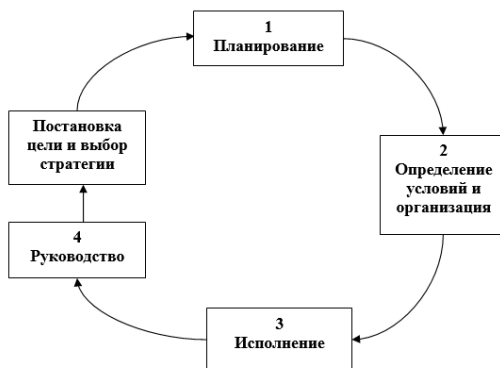


Рисунок 2.27 – Схема инновационного менеджмента

По инновационному потенциалу 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).

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

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 целенаправленных структур и методов управления. Сама инновационная деятельность характеризуется ускорением темпом создания новшеств, их диффузии, что способствует углублению и расширению структурных сдвигов в экономике, увеличению размеров рынка и удовлетворению существующих и возникающих потребностей.

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, но и 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 используемых 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.

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.

2.7.2. Классификация инноваций

Классификацию инноваций можно осуществлять по ряду признаков:

- ▶ степени новизны;
- ▶ областям применения;
- ▶ характеру удовлетворения потребностей;
- ▶ инновационной активности;
- ▶ эффективности;
- ▶ другим параметрам.

На основе системообразующих признаков различные классификации инноваций можно представить в виде единой схемы.

В современной экономике роль инноваций значительно возросла.

Без применения инноваций практически невозможно создать конкурентоспособную продукцию, имеющую высокую степень наукоемкости и новизны. Таким образом, в рыночной экономике инновации представляют собой эффективное средство конкурентной борьбы, так как ведут к созданию новых потребностей, к снижению себестоимости продукции, к притоку инвестиций, к повышению имиджа (рейтинга) производителя новых продуктов, к открытию и захвату новых рынков, в том числе и внешних. Подразделение инноваций на конкретные группы по определенным признакам называют классификацией инноваций.

Классификация инноваций осуществляется по следующим признакам:

а) по степени радикальности (новизна, оригинальность и пр. :)

1. Радикальные (пионерные, базовые и пр.)
2. Ординарные (новые технические решения, изобретения)
3. Усовершенствующие (модернизация)

б) по характеру применения:

1. Продуктовые
2. Процессные (операционные)

Продуктовые инновации включают применение новых материалов, новых полуфабрикатов и комплектующих; получение принципиально новых продуктов.

Процессные инновации означают новые методы организации производства (новые технологии).

в) по стимул появления (источник:)

1. Вызванные развитием науки и техники
2. Вызванные потребностями производства

3. Вызванные потребностями рынка

г) по месту в системе (на предприятии, в фирме:)

1. Инновации на входе предприятия (сырье, оборудование, информация и др.);

2. Инновации на выходе предприятия (изделия, услуги, технологии, информация и др.);

3. Инновации системной структуры предприятия (управленческой, производственной).

д) по назначению инновации:

1. Для производителя и потребителя

2. Для общества в целом

3. Для локального рынка

2.7.3. Роль инноваций в устойчивом развитии автотранспортного предприятия

Инновационная деятельность в Республике Беларусь регулируется ЗАКОНОМ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ от 10 июля 2012 г. № 425-3 "О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь", направленный на определение правовых и организационных основ государственной инновационной политики и инновационной деятельности в Республике Беларусь.

Согласно данному закону целью государственной инновационной политики в Республике Беларусь является создание благоприятных социально-экономических, организационных и правовых условий для инновационного развития и повышения конкурентоспособности национальной экономики.

Высокий уровень износа основных фондов, что характерно для всей белорусской экономики, особенно в ее активной части. В промышленности он составляет 74,3 %, - 78,8 %, в сельском хозяйстве - 72,2 %, на транспорте - 68,5 %. Коэффициент обновления основных средств, отражающий долю введенных в эксплуатацию новых средств в общей их стоимости, в целом составляет около 3,8 %, в промышленности - 4,7 %. Соответственно оставался невысоким коэффициент выбытия (ликвидации) основных средств - 2,1 %, причем в промышленности он был ниже, чем по экономике в целом, - 1,4 %. Это свидетельствует о низком инновационном уровне

инвестиций, вводе в действие морально и физически изношенного оборудования и отсутствии комплексной стратегии технологического обновления производства.

Инновации имеют первостепенное значение для развития транспортного комплекса и повышения эффективности его функционирования на перспективу. Инновационная деятельность на транспорте должна идти преимущественно по тем направлениям, которые определяют уровень его технического развития и которые в значительной мере определяют качество работы и производительность труда в отрасли. В первую очередь это те направления, где наблюдается техническое отставание отечественного транспорта от транспорта зарубежных стран. Решение задач по развитию транспорта страны должно иметь целью обеспечение наиболее полного и эффективного удовлетворения потребностей в перевозках пассажиров и грузов и включать следующие направления инноваций.

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.

Основным источником финансирования инновационной деятельности 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.

Инновационная деятельность на АТП должна быть направлена на решение следующих задач:

- ▶ обеспечение высокого качества транспортных услуг;
- ▶ уменьшение издержек на выполнение услуг. Основные показатели качества транспортных услуг;
- ▶ своевременность доставки грузов и пассажиров;
- ▶ высокая сохранность грузов, как при их перевозке, так и при выполнении погрузочно-разгрузочных работ;
- ▶ безопасность и комфортабельность перевозки пассажиров.

Высокая эффективность выполнения транспортных услуг предполагает, прежде всего, низкие издержки на эксплуатацию

подвижного состава, что позволяет предприятию вести оптимальную ценовую политику.

Таким образом, инновационная деятельность на АТП должна быть направлена, прежде всего, на совершенствование организации перевозочного процесса и снижение издержек на эксплуатацию подвижного состава.

Необходимость этой деятельности объясняется стремлением каждого АТП создавать конкурентные преимущества, позволяющие ему успешно функционировать на рынке транспортных услуг и получать прибыль. Конкурентоспособность транспортных услуг, таким образом, выступает своего рода двигателем инновационной деятельности. Она дает возможность удовлетворить потребности в ней эффективнее и качественнее по сравнению с аналогичными услугами, представленными на данном рынке. Огромное значение при этом имеет фактор времени: несвоевременное и с опозданием принятое решение о применении инноваций может привести к нежелательным результатам и даже потерям.

Большое значение при совершенствовании организации перевозочного процесса в современных условиях имеет применение математических методов и методов компьютерного моделирования. На грузовых перевозках в настоящее время с помощью указанных методов успешно решаются задачи оптимизации состава автопарка транспортных предприятий, закрепления потребителей за поставщиками, распределения автомобилей по маршрутам и т.д.

Таким образом, применение методов математического моделирования и компьютерной техники позволяет не только оптимизировать состав автопарка, но и улучшать такие эксплуатационные показатели, как коэффициент использования пробега и коэффициент использования грузоподъемности.

Большая роль в улучшении использования автомобилей принадлежит применению современных средств связи при оперативном управлении, что объясняется резким увеличением в последние годы числа автомобилей на улицах и дорогах страны.

Техническая скорость движения автомобилей определяется состоянием дорожного покрытия, организацией дорожного движения и другими факторами, которые не зависят от АТП. В то же время у предприятий нет возможности повысить эксплуатационную

скорость, которая рассчитывается как отношение пробега автомобиля к времени пребывания в наряде.

Увеличение скорости достигается сокращением затрат времени на выполнение погрузочно-разгрузочных работ, но не увеличением технической скорости.

Сокращение затрат времени на выполнение погрузочно-разгрузочных работ может быть достигнуто путем совершенствования организации и механизации указанных операций. Поэтому инновационный процесс должен быть направлен на решение указанной проблемы.

При этом следует иметь в виду, что наибольший эффект мероприятий по сокращению времени простоя под погрузочно-разгрузочными операциями достигается на коротких расстояниях.

Экстенсивные факторы роста производительности автопарка и снижения себестоимости транспортных услуг предполагают увеличение времени работы подвижного состава на линии. Этого можно достигнуть за счет введения многосменного режима работы подвижного состава на перевозках пассажиров и грузов и увеличения коэффициентов технической готовности и использования автопарка, имеющегося на балансе АТП.

Применение многосменного режима эксплуатации подвижного состава на грузовых перевозках в современных условиях немислимо без маркетингового изучения рынка транспортных услуг. Маркетинговые исследования спроса на услуги, и особенно мероприятия по формированию спроса, имеют исключительно важное значение при решении проблемы полного использования провозных возможностей автопарка любого АТП, осуществляющего перевозки грузов. Таким образом, инновационный процесс в данном случае должен базироваться на разработке методов маркетинговой стратегии и их применении.

Особую роль инновационный процесс играет при поддержании подвижного состава в технически исправном состоянии. Это относится к тем АТП, которые располагают собственной производственной базой для ТО и ремонта, а также к специализированным автосервисным предприятиям. В качестве новаций здесь могут выступать достижения в области техники, технологий и организации производства. Большое значение в современных условиях имеют применение прогрессивных способов

ТО и ремонта, восстановление деталей и повышение их износостойкости, совершенствование экономических методов управления, качеством услуг, включая стимулирование труда работников, и др.

Важным направлением инновационной деятельности на автомобильном транспорте является экономия материальных ресурсов, прежде всего, переход на более экономичные и экологически более чистые виды топлива для подвижного состава, в частности, на природный газ.

В то же время использование альтернативных бензину источников топлива остается незначительным и не дает заметного эффекта от их применения в масштабах экономики всей нашей страны.

На автомобильном транспорте в настоящее время существует целый ряд проблем, связанных с финансированием инновационных проектов: недостаток собственных средств; трудности с кредитованием инновационных проектов; низкая активность государства в финансировании инновационных проектов; сложности привлечения иностранных инвесторов, обусловленные высокой степенью инвестиционного риска; недостаточное развитие инвестиционной инфраструктуры финансирования инновационных проектов и др.

Повышение эффективности деятельности АТП, достигаемое при внедрении новаций, характеризуется показателями использования основных фондов, оборотных средств и капитальных вложений, а также обобщающими показателями экономической эффективности производства (производительностью труда, рентабельностью, экономическим эффектом и др.).

2.7.4. Источники финансирования инновационной деятельности предприятия

Инновационная деятельность - это достаточно капиталоемкий процесс и предприятия неминуемо сталкиваются с необходимостью поиска оптимальной структуры источников финансирования. В качестве последних могут выступать собственные, привлеченные, заемные средства, средства бюджетов различных уровней и внебюджетных фондов. Максимальная эффективность создания,

освоения и распространения инноваций таким образом зависит от наиболее оптимального "портфеля" инвестиций, поэтому предприятиям нередко приходится комбинировать различные варианты финансирования

Все методы финансирования инновационной деятельности организаций можно разделить на прямые и косвенные. Наиболее распространенными источниками прямого финансирования инновационных проектов являются:

- банковский кредит,
- средства от эмиссии ценных бумаг,
- сторонние инвестиции под создание проектного предприятия для реализации проекта,
- средства от продажи или сдачи в аренду свободных активов, инновационный кредит,
- доходы от краткосрочных проектов (для финансирования долгосрочных),
- собственные средства фирмы (прибыль, амортизационный фонд), средства, полученные под заклад имущества.

В свою очередь, к косвенным методам относят такие, суть которых заключается в обеспечении инновационных проектов необходимыми материально-техническими, трудовыми и информационными ресурсами. К подобным методам относят:

- покупка в рассрочку или получение в лизинг (аренду) необходимого для выполнения проекта оборудования,
- приобретение (на используемую в проекте технологию) лицензии с оплатой последней в форме "роялти" (процента от продаж конечного продукта, особенного по данной лицензии),
- размещение ценных бумаг с оплатой в форме поставок или получения в лизинг необходимых ресурсов,
- привлечение потребных трудовых ресурсов и привлечение вкладов под проект в виде знаний, навыков и "ноу-хау".

Методы прямого финансирования, для наглядности представленные на рисунке 3:

1. Банковский кредит. Перед тем как обратиться в банк фирма, выходящая на рынок с новым товаром или услугой, обычно сама оценивает свои инвестиционные проекты и выбирает из них самые эффективные. Банк смотрит расчеты, подготовленные специалистами фирмы, и делает выводы на основе построения

собственных моделей. В случае принятия решения о кредитовании банк заключает с фирмой кредитный договор, где фиксируются суммы выдаваемых ссуд, сроки и порядок их использования и погашения, процентные ставки и другие выплаты за кредит, формы обеспечения обязательств и т.д.



Рисунок 2.28 - Основные источники коммерческого финансирования инновационной деятельности предприятия

Условно, все проекты по видам финансирования делятся на инвестиционное кредитование (кредитная линия по нецелевому кредиту) и проектное финансирование (кредитная линия по целевому кредиту). При инвестиционном кредитовании источником возврата средств является вся хозяйственная деятельность заемщика, включая доход, который приносят проект. При проектном финансировании источником погашения средств кредита является сам проект. Проектное финансирование более рискованно по сравнению с обычным инвестиционным кредитованием. Предпочтения отдаются так называемым конечным проектам, когда основной объем инвестиций уже осуществлен за счет собственных средств, и требуется кредит на завершение производства и выпуска продукта или услуги на рынок. Считается, что фирме рационально брать кредит по частям и на меньший срок каждая и заключать с кредитором соглашение о выделении "кредитной линии" (иными словами, лимита суммы кредитов, кредитного "потолка"), поскольку уменьшает стоимость и облегчает обслуживание кредита и попросту делает более реальным вообще получение кредита. Тем не менее, данный метод является рискованным и практически недоступным

малым инновационным фирмам, поскольку для них единственной формой обеспечения обязательств является их собственность (недвижимость, товары, оборудование), т.е. в случае неудачи они могут разориться.

2. Инновационный кредит. На выдаче инновационных кредитов специализируются инновационные банки и инновационные фонды. Инновационные банки заинтересованы во внедрении высокоприбыльных изобретений и перспективных новшеств. Доступность инновационного кредита для небольшой фирмы предоставляется большей, чем возможность получения коммерческого кредита, что обусловлено специализированной направленностью инновационных банков. Инновационные банки могут приобретать исследования и разработки для организации производства новых товаров и услуг или оказывать посреднические услуги в сфере маркетинга инноваций.

Использование средств отраслевых инновационных фондов позволяет покрыть дефицит денежных ресурсов на освоение предприятиями конкурентоспособной продукции и поддержку отраслевой и заводской науки. Инновационные фонды могут оказывать финансовую поддержку, консультационные, патентные и др. технические услуги инновационным фирмам, осуществлять финансирование венчурных, связанных с повышенным риском, проектов.

3. Эмиссия ценных бумаг. Привлечение инвестиционных ресурсов "под выпуск" ценных бумаг носит название эмиссионного финансирования и значительно способствует привлечению средств для осуществления крупных вложений инновационной фирмы. Эмиссия акций не только приносит учредительский доход основателям фирмы, но и позволяет ей получить необходимые средства для расширения деловых операций. Для привлечения дополнительных средств, инновационная фирма может размещать на рынке различные виды ценных бумаг. Эмиссия может осуществляться с помощью различных каналов: по прямым связям, на фондовой бирже, через инвестиционно-диллерские компании, банки и посреднические компании.

4. Привлечение средств под учреждение венчурного предприятия. Функциональной задачей венчурного финансирования является помощь росту конкретного бизнеса путем предоставления

определенной суммы денежных средств в обмен на долю в уставном капитале или некий пакет акций. Венчурный капиталист, стоящий во главе фонда или компании, не вкладывает собственные средства в компанию, акции которых он приобретает. Венчурный капиталист - это посредник между синдицированными (коллективными) инвесторами и предпринимателями. В этом заключается одна из самых принципиальных особенностей этого типа инвестирования. С одной стороны, венчурный капиталист самостоятельно принимает решение о выборе того или иного объекта для внесения инвестиций, участвует в работе совета директоров и всячески способствует росту и расширению бизнеса этой компании. С другой стороны окончательное решение о производстве инвестиций принимает инвестиционный комитет, представляющий интересы инвесторов. В конечном итоге, получаемая венчурным инвестором прибыль принадлежит только инвесторам, а не ему лично. Он имеет право рассчитывать только на часть этой прибыли. Венчурный капитал - это долгосрочный, рискованный капитал, инвестируемый в акции новых и быстрорастущих компаний с целью получения высокой прибыли после регистрации акций этих компаний на фондовой бирже

5. Самофинансирование. Может осуществляться двумя способами: из прибыли, распределенной на цели развития и теоретически - из амортизационного фонда. Прибыль - главная форма чистого дохода предприятия, которая выступает как часть денежной выручки, составляющей разницу между реализационной ценой продукции (работ, услуг) и ее полной себестоимостью. Прибыль является обобщающим показателем результатов коммерческой деятельности фирмы. После уплаты налогов и других платежей из прибыли в бюджет у предприятия остается чистая прибыль. Часть ее можно направлять на капитальные вложения различного характера, а также на инвестиции в составе фонда накопления или другого фонда аналогичного назначения. Если прибыль велика, то излишки ее можно направить на осуществление новых инновационных проектов и, даже если проект оказывается убыточным или не окупается, фирма рискует только своим капиталом, а не кредитными ресурсами. Для крупной инновационной фирмы, которая одновременно выполняет большое количество проектов, это не ощутимо, т.к. является ожидаемым венчурным

риском, а для средней и малой инновационных фирм - это крупная неудача и может привести к банкротству.

Накопление стоимостного износа на предприятии происходит систематически (ежемесячно), в то время как основные производственные фонды не требуют возмещения в натуральной форме после каждого цикла воспроизводства. В результате формируются свободные денежные средства (путем включения амортизационных отчислений в издержки производства), которые могут быть направлены для расширения воспроизводства основного капитала предприятий. Размер амортизационных отчислений зависит от объема используемых предприятием основных фондов и принятой политики их амортизации (использование метода прямолинейной или ускоренной амортизации).

6. Финансирование более долгосрочного инновационного проекта из синхронизируемых с ожидаемыми расходами по нему доходов от параллельных этому проекту более краткосрочных проектов. Данный вид финансирования еще называют пакетированием долгосрочного инновационного проекта с краткосрочными коммерческими с целью поддержания более масштабного инновационного проекта прибылями от реализации точечных. Метод представляется достаточно реальным и оперативным при условии выбора все время наиболее прибыльных и менее затратных видов вспомогательной коммерческой деятельности. Одной из проблем, возникающих впоследствии, по мнению специалистов является постепенное замещение долгосрочных проектов с большим периодом окупаемости краткосрочными, дающими быструю отдачу.

7. Реализация излишних и сдача в аренду (или лизинг) временно высвобождаемых активов. Реализация излишних активов с вложением полученных средств в осуществление проекта увеличивает капитал фирмы и данный метод по мере своего осуществления трансформируется в самофинансирование. Часто это является вынужденным шагом, который характерен для малых инновационных фирм разных форм собственности, не способных мобилизовать заемные средства. Что же касается такой формы финансирования как лизинг, то надо отметить, что это очень перспективный вид бизнеса сейчас. По своей сути лизинг близок аренде с единственным только различием, что в лизинговой сделке участвуют 3 участника (фирма-лизингодатель, фирма-

лизингополучатель и банк). В отличие от арендатора лизингополучатель не только получает объект в длительное пользование. На него возлагаются традиционные обязанности покупателя, связанные с правом собственности: оплата имущества, возмещение потерь от случайной гибели имущества, его страхование и техническое обслуживание, а также ремонт. В случае выявления дефекта в объекте лизинговой сделки лизингодатель считается свободным от гарантийных обязательств, и все претензии лизингополучатель непосредственно предъявляет поставщику. Но когда инновационная фирма сдает в аренду временно высвобождаемые активы, она таким образом превращается в лизинговую компанию, что позволяет получать ей постоянные доходы в виде арендных платежей за использование объектов лизинга. Лизинг представляет собой долгосрочную аренду машин, оборудования, различных видов специальной техники, транспортных средств, а также сооружений производственного характера. Объектом лизинга не может быть земля и другие природные объекты.

8. Заклад имущества. Документом, опосредующим в данном случае отношения между должником и кредитором является закладная. Это ценная бумага, вид долгового обязательства, по которому кредитор в случае невозвращения долга заемщиком получает ту или иную недвижимость (земля, строения). В инновационной сфере закладная возникает, когда на стоимость залога заемщика (в данном случае - инновационной фирмы) предоставляется кредит, обеспечением которого служит искомый залог. Залог возникает из договора или закона. Кредитор-залогодатель имеет право при невыполнении должником обязательства, обеспеченного залогом, получить компенсацию из стоимости заложенного имущества путем его продажи.

9. Доходы от продажи технологий и ноу-хау. Данный способ финансирования безусловно является несколько специфическим, поскольку на первый взгляд может показаться неэффективным торговать лицензиями на технологии производства инновационных товаров, а не самими товарами. Но существуют определенные причины, которые побуждают инновационные фирмы так поступать. Считается, что выгодно продавать технологию, а не конечный продукт, когда:

1. инновационная фирма не имеет в достаточном количестве своих ресурсов для самостоятельного освоения производства конечного продукта;

2. фирма не имеет опыта и сбытовых возможностей для торговли конечным товаром на новых рынках;

3. фирма сталкивается на ряде рынков со всевозможными таможенными барьерами (высокие пошлины, ввозные квоты, необходимость постройки сборочных предприятий на территории данной страны);

4. продажа технологий может сопутствовать долговременному экспорту сопутствующих товаров фирмы;

5. фирма хочет купить какую-то технологию, предлагаемой только взамен ее собственной технологии (перекрестное лицензирование);

6. фирма уходит с рынка (технология продается бывшим конкурентам);

7. товар, производимой по технологии, является морально устаревшим, но привлекательным для некоторых рынков.

Так или иначе, продавая технологии, инновационная фирма, с одной стороны, получает необходимые инвестиции, но с другой - создает себе новых или усиливает существующих конкурентов, упускает часть прибыли, которую, освоив технологию, могла бы получить или попросту теряет контроль над ней.

10. Форфейтинг является своеобразной формой трансформации коммерческого кредита в банковский; применяется он в том случае, когда у покупателя (в данном случае, инновационной фирмы) нет средств для приобретения какой-либо продукции, необходимой для внутреннего производства. Покупатель ищет продавца товара, который ему необходим и, заручившись предварительным согласием коммерческого банка (третьего участника сделки), договаривается о его поставке на условиях форфейтинга. После заключения контракта на поставку необходимой продукции инновационная фирма передает продавцу комплект векселей, общая стоимость которых равна стоимости продаваемого объекта с учетом процентов за отсрочку платежа, т.е. за предоставленный коммерческий кредит. Продавец товара передает полученные от инновационной фирмы векселя банку без права оборота на себя и сразу получает деньги за реализованный товар. Оговорка "без права оборота на себя" освобождает продавца

от имущественной ответственности в случае, если банк не сумеет взыскать с векселедателя указанные в векселе суммы. Таким образом, фактически данный метод финансирования сродни коммерческому кредиту, который оказывает банк. В некоторых случаях (неблагоприятная кредитная история покупателя) банк может потребовать безусловной гарантии платежа в виде залога каких-либо своих активов.

11. Факторинг. Это комплекс финансовых услуг, оказываемых банком клиенту в обмен на уступку дебиторской задолженности. Для инновационной фирмы эти услуги могут включать: финансирование поставок товаров, страхование кредитных рисков, учет состояния дебиторской задолженности и регулярное предоставление соответствующих отчетов клиенту, контроль за своевременностью оплаты и работа с дебиторами. Финансирование поставок товаров при факторинге предусматривает, что немедленно после поставки продавцу банк выплачивает в качестве досрочного платежа значительную часть суммы поставки. В различных странах мира размер досрочного платежа составляет от 50% до 90% от суммы поставки. Остаток (сумма поставки за вычетом суммы досрочного платежа и за вычетом комиссии банка) выплачивается продавцу в день поступления денег от дебитора. В ходе факторингового обслуживания может быть профинансирована поставка на любую, даже самую незначительную сумму. Поскольку факторинг является долгосрочной программой финансирования оборотного капитала, договор факторингового обслуживания заключается на неопределенный срок и будет действовать сколь угодно долго, пока обе стороны удовлетворены взаимным сотрудничеством.

Помимо методов прямого финансирования выделяют методы косвенного финансирования инновационных проектов. К ним относятся:

1. Покупка и аренда материально-технических средств, любого материального имущества и прочих имущественных прав в кредит на срок, увязанный со сроком реализации инновационного проекта и получения от него прибылей, за счет которых будет обслуживаться и погашаться товарный кредит;

2. Покупка при той же синхронизации с ожидаемыми доходами от проекта материального имущества и прочих имущественных прав в рассрочку (с получением прав пользования ими без прав

собственности, которые перейдут к покупателю только после окончательной выплаты рассрочки и процентов; в случае невыплаты очередных сумм рассрочки и процентов собственник изымает имущество у покупателя, лишает его прав пользования);

3. Приобретение лицензии на технологию, заложенную в инновационный проект, с полным комплектом услуг и поставок при оплате лицензии исключительно в форме "роялти" (процента, в данном случае весьма высокого, от объема продаж продукции, услуг, освоенных по лицензии);

4. Размещение акций и иных видов ценных бумаг с оплатой непосредственно в форме поставок или сдачи в аренду потребных материально-технических (включая площади, земли и т.п.) и информационных (патенты, ноу-хау) ресурсов, равных по их рыночной (договорной оценке стоимости размещенных бумаг);

5. То же при привлечении вкладов в натуре от партнеров в уставные фонды собственного либо целевого совместного предприятия, в обеспечение совместных проектов или консорциумов;

6. Привлечение трудовых ресурсов, найм работников с оплатой в ценных бумагах фирмы, выпущенных под инновационный проект (практически с оплатой будущими дивидендами из прибылей по инвестиционному проекту).

Суть данных методов очевидна и сводится к тому, что обеспечение инновационных проектов осуществляется непосредственно потребными для их реализации материально-техническими, трудовыми и информационными ресурсами - минуя стадию привлечения денег и расходования их на приобретение этих ресурсов.

Источники финансирования инновационной деятельности (с позиций коммерческой фирмы) принято подразделять на:

- ▶ централизованные (бюджетные или государственные)
- ▶ децентрализованные (внебюджетные или коммерческие).

Бюджетное финансирование осуществляется исходя из бюджетной политики государства в пределах ежегодно утверждаемого в Законе о бюджете объема государственных капитальных вложений

Таким образом все источники формирования инновационных ресурсов организации можно разделить на три основные группы:

1. Собственные (часть чистой прибыли, амортизационные отчисления, страховая сумма возмещения, реинвестируемая сумма путем продажи части основных средств, иммобилизуемая в инвестиции часть излишних оборотных средств)

2. Заемные (долгосрочные кредиты банков и других кредитных учреждений, эмиссия облигаций, целевой государственный кредит, направленный на конкретный вид инвестирования, налоговый инвестиционный кредит, инвестиционный лизинг)

3. Привлеченные (эмиссия акций компаний, эмиссия инвестиционных сертификатов, взнос сторонних отечественных и зарубежных инвесторов в уставный фонд, безвозмездно предоставляемые государственными органами и коммерческими структурами средства).

2.7.5. Оценка эффективности инновационной деятельности

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 целенаправленных структур и методов управления.

Для принятия оптимального решения необходимо правильно оценивать результаты инноваций (оценить эффективность инноваций), их влияние на экономику предприятия, особенно учитывая то, что мировая экономика в данный момент восстанавливается от прошедшего глобального кризиса.

Эффекты инноваций разнообразны.

Исходя из ожидаемых результатов, выделяют такие виды эффекта, как:

Вид эффекта	Показатели
1. Экономический	Учитывают соотношение результатов реализации инноваций и затрат на них в стоимостном выражении

2. Научно-технический	Эксплуатационные, эстетические, технические и другие
3. Финансовый	Основаны на финансовых показателях
4. Ресурсный	Изменение вследствие внедрения инноваций объема производства или потребления какого-либо ресурса
5. Социальный	Показывают влияние реализации инноваций на общество (повышение уровня жизни и т.п.)
6. Экологический	Количество вредных выбросов в атмосферу, уровень шума, вибрации, электромагнитное поле и др.

Можно также отметить, что экономические и технические эффекты разделяются на прямые и непрямые.

Технические:

▶ прямые (достижение технических характеристик, снижение сроков реализации)

▶ непрямые (отрицательный результат, дающий возможность сделать необходимые выводы)

Экономические:

– прямые (прибыль, чистый дисконтированный доход (ЧДД/NPV) и др.)

– непрямые (падение доли рынка конкурентов и др.)

В зависимости от того, на какой период времени ведется измерение затрат и результатов, выделяют годовые показатели и показатели за расчетный период.

Стоит перечислить основные принципы измерения и оценки эффектов инноваций:

Измерение и оценивание ведется на уровне предприятия;

Измерению подлежат и экономические, и технические, и прочие эффекты;

Т.к. предприятие рассчитывает на возврат вложений в кратчайшие сроки, то финансовый результат – это важнейший и окончательный измерителем их успешности;

Эффекты измеряются и оцениваются по всем фазам инновационного процесса;

Сравнение на начальных фазах этого процесса основывается на аналогах;

Измерение и оценка осуществляются со стороны всех участников инновационного процесса.

Общий принцип оценки эффективности может быть записан как отношение:

$$\text{Эффективность инноваций} = \text{эффект/затраты}$$

Его значение может выражаться натуральном и стоимостном измерении.

Таким образом, задача определения эффективности проекта складывается из двух частей. Во-первых, это определение того, превосходит ли получаемый эффект затраты, и, если да, то насколько. Во-вторых, это наглядное ранжирование рассматриваемых альтернатив с целью обеспечения наиболее оптимального выбора.

Итак, как уже было сказано выше, важнейшим измерителем успешности инноваций является финансовый результат, а потому основные методы оценки инвестиций в инновации, отображающие экономическую эффективность инноваций, опираются следующие показатели:

1) Чистый дисконтированный доход (NPV) – это разность между результатами и затратами на инновации за период реализации, учитывая изменение стоимости денег во времени (дисконтирование).

$$NPV = \sum_{t=0}^N \frac{CF_t}{(1+i)^t} = -IC + \sum_{t=1}^N \frac{CF_t}{(1+i)^t}$$

где i – ставка дисконтирования

j – год

a – поступления

e – выплаты

I - инвестиции

2) Индекс рентабельности (PI) – это отношение доходов, дисконтированных на момент начала реализации проекта, и первоначальных инвестиций.

$$PI = \sum NCF/I$$

PI и ЧДД схожи.

Очевидно, что если: $PI > 1$, то стоит принять проект;

$PI < 1$, то проект принимать не стоит;

С помощью этого показателя можно отсортировать рассматриваемые проекты и принять наиболее выгодный.

3) Внутренняя норма доходности (IRR) – это такая ставка дисконтирования, при которой ЧДД проекта равен нулю:

$$NPV = -IC + \sum_{t=1}^N \frac{CF_t}{(1 + IRR)^t} = 0$$

IRR показывает ожидаемую доходность проекта, и, следовательно, максимальные размеры затрат, которые можно выделить на него.

4) Срок окупаемости (РВР)

В настоящее время эффективность инновационной деятельности предприятия определяется, прежде всего, наличием отлаженной системы инвестирования, кредитования, налогообложения.

Компании добиваются конкурентных преимуществ посредством инноваций. Инновации могут проявляться в новом дизайне продукта, в новом процессе производства, в новом подходе к маркетингу или в новой методике повышения квалификации работников. В своем большинстве инновации оказываются достаточно простыми 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 другие соперники не обратили внимания. 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 - информация, которая либо недоступна конкурентам, либо которой 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 без ослепленности какими-либо предположениями или шаблонным здравым смыслом.

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, при вовлечении новых ресурсов, навыков или перспектив в новую отрасль. Они могут приходиться от другой нации, с другими условиями или методами 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 определенной агрессивности: страх потерь оказывается достаточно часто даже более мощной движущей силой, чем надежда на выигрыш.

После того как компания достигает конкурентных преимуществ благодаря нововведениям, 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 найдут пути обхода этих преимуществ на основе своих инноваций, либо создадут лучшие или же более дешевые способы ведения аналогичного бизнеса.

2.7.6. Жизненный цикл инновации

Жизненный цикл инновации - процесс создания и использования новшества. В жизненном цикле инновации можно четко выделить следующие стадии: исследования, производства и потребления. Каждая из этих стадий содержит несколько обязательных этапов.

1. Стадия исследования

- *Фундаментальные исследования и разработка теоретического подхода к решению проблемы* - это теоретическая или экспериментальная деятельность, направленная на получение новых знаний об основных закономерностях, причинно-следственных связях и свойствах социальных и природных явлений. Положительный выход фундаментальных исследований в мировой науке составляет 5%.

- *Прикладные исследования и экспериментальные модели.* Прикладные исследования направлены, прежде всего, на выявление путей практического применения открытых ранее явлений и процессов; научно-исследовательская работа прикладного характера ставит своей целью решение технической проблемы, уточнение неясных теоретических вопросов, получение конкретных научных результатов, которые в дальнейшем будут использованы в экспериментальных разработках).

- *Экспериментальные разработки, определение технических параметров, проектирование, изготовление, испытание, и доводка изделий.* Разработка продукта - завершающий этап научно-исследовательских работ (НИР), характеризующийся переходом от лабораторных условий и экспериментального производства к промышленному производству. Цель разработки - создание/модернизация образцов новой техники, которые могут быть переданы после соответствующих испытаний в серийное производство или непосредственно потребителю. На этом этапе производится окончательная проверка результатов теоретических исследований, разрабатывается соответствующая конструкторско-технологическая документация (КТД), изготавливается и испытывается технический прототип или опытный технологический процесс.

Технический прототип - это реально действующий образец

продукта, системы или процесса, демонстрирующий пригодность и соответствие эксплуатационных характеристик спецификациям и производственным требованиям).

2. Стадия производства

- *Первичное освоение и подготовка производства.* На этом этапе производится описание возможных методов производства с указанием материалов и технологических процессов, условий эксплуатационной и экологической безопасности; это период, в течение которого продукт должен быть подготовлен к выходу на рынок. Результатом является опытный образец - полномасштабная действующая модель, сконструированная и созданная для определения требований к производству нового продукта. Опытный образец полностью соответствует стандартам промышленного дизайна конечного продукта, осваиваемого в массовом производстве. Данные технического анализа и сбора информации являются основой технико-экономического обоснования, содержащего детальную оценку издержек на создание и эксплуатацию производственного комплекса и прибыли от продажи на рынке продукта по конкурентным ценам.

- *Запуск и управление освоенным производством.* Полномасштабное производство - это период, в течение которого новый продукт осваивается в промышленном производстве и оптимизируется производственный процесс в соответствии с требованиями рынка.

3. Стадия потребления

- *Поставка продукта на рынок и его потребление.* На этом этапе уточняется стратегия продвижения нового продукта на рынок, происходит непосредственное потребление нового знания, о вещественного в новом продукте. При этом выявляется фактическая эффективность инновационной деятельности.

- *Послепродажное обслуживание* - важный элемент современного инновационного производства, обусловленное усложнением продуктов.

- *Утилизация продукта после использования* - финишная стадия жизненного цикла продукта.

- *Устаревание продукта и ликвидация устаревшего производства.* Этот этап наступает тогда, когда налицо не только физический, но в первую очередь моральный износ техники,

вызванный быстрыми темпами разработок новых высокоэффективных образцов.

Применительно к нововведению, как к процессу переноса новшества в сферу применения, содержание жизненного цикла нововведения несколько отличается и включает в себя следующие стадии:

- зарождение нововведения - осознание потребности и возможность изменений, поиск и разработка новшеств;

- освоение нововведения - внедрение на объекте, эксперимент, осуществление производственных изменений;

- диффузия нововведения - распространение, тиражирование и многократное повторение на других объектах (Распространение нововведения - это информационный процесс, форма и скорость которого зависят от мощности коммуникационных каналов, особенностей восприятия информации хозяйствующими субъектами, их способностей к практическому использованию этой информации и т.д. Диффузия нововведения - это процесс кумулятивного увеличения числа имитаторов/последователей, внедряющих новшество вслед за новатором в ожидании более высокой прибыли);

- рутинизация нововведения - нововведение реализуется в стабильных, постоянно функционирующих элементах соответствующих объектов.

Жизненные циклы инновации различаются по видам инноваций. Эти различия затрагивают прежде всего общую продолжительность цикла, продолжительность каждой стадии внутри цикла, особенности развития самого цикла, разное количество стадий. Виды и количество стадий жизненного цикла определяются особенностями той или иной инновации. Однако у каждой инновации можно определить «стержневую», то есть базовую, основу, жизненного цикла с четко выделенными стадиями. Схемы жизненного цикла различны у инновационного продукта и у инновационной технологии.

Жизненный цикл нового продукта состоит из семи стадий:

- разработка нового продукта;
- выход на рынок;
- развитие рынка;
- стабилизация рынка;

- уменьшение рынка;
- спад рынка;
- падение рынка.

На стадии разработки нового продукта производитель организует инновационный процесс; на этой стадии происходит вложение капитала (рисунок 2.29).

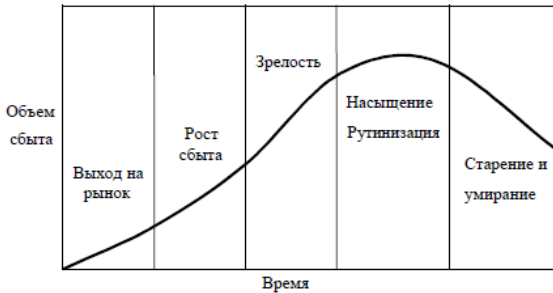


Рисунок 2.29 - Кривая жизненного цикла продукта

Стадия выхода на рынок показывает период внедрения нового продукта на рынок. Продукт начинает приносить деньги. Продолжительность этой стадии зависит от интенсивности рекламы, от уровня инфляции и эффективности продаж новых продуктов.

Стадия развития рынка связана с ростом объема продаж продукта на рынке. Продолжительность ее показывает время, в течение которого новый продукт активно продается и рынок достигает определенного предела насыщения этим продуктом.

Стадия стабилизации рынка означает, что рынок уже насыщен данным продуктом. Объем продажи его достиг какого-то определенного предела и дальнейшего роста объема продажи уже не будет.

Стадия уменьшения рынка - это стадия, на которой происходит спад сбыта продукта, однако еще существует спрос на данный продукт и, следовательно, существуют все объективные предпосылки к увеличению объема продажи продукта.

Стадия подъема рынка является продолжением предыдущей стадии. Раз спрос на продукт существует, то производитель начинает изучать условия спроса, менять свою кадровую и ценовую политику, применять различные формы материального стимулирования

продажи продукта как продавца (премии), так и покупателя (призы, скидки), проводить дополнительные мероприятия, а также рекламную шумиху, и т. п. Все это позволяет производителю или продавцу увеличить объем продажи продукта на какой-то период времени. Но он уже не может возрасти до ранее достигнутого предела. Стадия подъема рынка продолжается довольно короткое время и переходит в последнюю стадию - стадию падения рынка.

Стадия падения рынка - это резкое снижение объема продажи продукта, то есть падение его до нуля. На этой стадии происходит полная реализация продукта или полное прекращение продажи продукта из-за его ненужности покупателям.

Жизненный цикл технологической инновации включает четыре стадии:

- разработка новой технологии и ее оформление в виде документа;
- реализация технологии;
- стабилизация рынка;
- падение рынка.

На стадии разработки технологии и оформления ее в виде документа осуществляется работа по инициации, по поиску идеи, по разработке всего алгоритма реализации инновации, по созданию технологической документации. На этой же стадии осуществляется финансирование производителем всех затрат по разработке операции.

Стадия реализации операции связана с ее внедрением внутри хозяйствующего субъекта или с ее реализацией на рынке. На этой стадии активно действует механизм продвижения и распространения инновации.

Стадия стабилизации показывает насыщение рынка данной технологии и переходит в стадию падения рынка, когда объем продажи технологии начинает резко уменьшаться вплоть до полного прекращения продажи.

Таким образом, инновационное предпринимательство как бизнес-процесс включает в себя следующие стадии: поиск инновационной идеи и ее оценка путем проведения прикладных исследований, составление бизнес-плана инновационного проекта, поиск необходимых ресурсов, управление созданным предприятием.

2.7.7. Трансфер технологии

Трансфер технологии - процесс передачи результатов исследований и разработок, знаний для какого-либо использования.

Целями передачи может быть коммерческое использование этих результатов (в производстве товаров и услуг, привлечение дополнительных ресурсов для дальнейших исследований и разработок и др.), а также некоммерческое использование (поисковых направлений исследований, распространение и обмен знаниями и т.д.)

1. *Выдача лицензий.* Является наиболее распространенным способом коммерческого трансфера технологии осуществляется в тех случаях, когда доход от продажи лицензии превышает издержки по контролю использования и упущенную выгоду при отказе от монополии на передаваемую технологию на данном рынке. Наиболее часто по лицензиям передаются не самые новые технологии, а так называемые технологии промежуточного поколения. При этом необходимо отметить, что лицензируемая технология является товаром лишь в том случае, когда она надлежащим образом оформлена комплектом технологической документации, воспроизводима с заданным уровнем выхода годных изделий и сертифицирована.

2. *Передача ноу-хау.* Осуществляется в форме предоставления беспатентной лицензии. Основными особенностями передачи ноу-хау являются:

- большой риск, связанный с раскрытием конфиденциального
- существа ноу-хау до заключения контракта и утечкой ноу-хау от получателя третьим лицам после заключения контракта;
- необратимый характер передачи ноу-хау;
- постоянно присутствующий временной фактор;
- неопределенность периода сохранения конфиденциальности ноу-хау (быстрое развитие технологии делает общедоступным ноу-хау, являвшееся секретным).

3. *Инжиниринг.* Осуществляется путем выполнения у пользователя совокупности проектных и практических работ, относящихся к инженерно-технической области и необходимых для реализации новой технологии: консультационных, технологических, строительных.

Существуют четыре основных метода инжиниринга:

– обычный (консультирование при подготовке планов и технических условий проекта, получении предложений от подрядчиков и поставщиков и при осуществлении проекта, когда консультанту предоставляется право выступать в качестве полномочного представителя заказчика);

– внутрифирменное использование собственного персонала заказчика, который осуществляет руководство инновационным проектом, общее проектирование и иногда даже строительство. Роль консультантов ограничивается содействием по конкретным аспектам проекта, по которым персонал заказчика недостаточно квалифицирован или не имеет опыта;

- руководство проектом;
- выполнение работ «под ключ».

4. Промышленная кооперация. Весьма значительный объем технологии передается в процессе промышленной кооперации. Как правило, стороны, объединившиеся для организации кооперированного производства, осуществляют интенсивный технологический обмен для достижения этой цели. Соглашения о производственной кооперации идут дальше прямых или взаимных поставок (продаж и закупок) продукции или оказания услуг и создают между сторонами длительную общность интересов, направленных на получение дополнительной взаимной выгоды.

Основные побудительные причины заключения кооперационных соглашений:

- получение или разделение технических знаний,
- поиск лучших условий для производства и использования трудовых ресурсов,
- увеличение серийности и специализации производства,
- поиск новых рынков сбыта,
- уменьшение производственных издержек и т.п.

5. Франшиза - передача или переуступка (на коммерческих условиях) разрешения продавать чьи-либо товары или оказывать услуги в некоторых областях. Рост сделок по франшизе явился следствием высокой рыночной мобильности и гибкости этой формы коммерческой деятельности и передачи технологии:

— для франшизора (предоставляющего франшизу) такая сделка позволяет быстро внедриться на новом рынке без значительных инвестиций;

— франшизату (получателю франшизы) контракт позволяет начать новый вид деловой активности с меньшей опасностью неудачи и провала благодаря поддержке со стороны франшизора, включающей передачу определенных навыков, приемов и услуг, а также оказание помощи и обучение персонала;

— для потребителя франшиза расширяет выбор товаров и услуг на местном рынке с соответствующим (часто гарантированным) фирменным качеством и конкурентными ценами.

6. Лизинг (финансовая аренда). В лизинговых операциях участвуют три стороны: арендодатель, арендатор и поставщик (производитель). Арендодателем выступает специализированная лизинговая компания, оперирующая финансами и контролируемая банками или крупными промышленными компаниями. Арендатором является производственное или торговое предприятие, арендующее средства производства, доставки, распределения. Поставщик — производственное или торговое предприятие, производящее или поставляющее оборудование и технологию через арендодателя арендатору.

Лизинговая компания выкупает у поставщика оборудование и технологию и сдает его в аренду на определенный оговоренный срок. По истечении срока аренды арендатор обязан вернуть оборудование лизинговой компании или выкупить его в свою собственность по остаточной стоимости.

Арендатор заключает арендный договор с лизинговой компанией. Лизинговый контракт предусматривает срока аренды, условия и сумму выплат арендной платы, валюту платежей, обязательства и гарантии по содержанию в исправности полученного оборудования и его возвращения или выкупа по истечении срока аренды.

7. Техническая помощь. Соглашения и контракты о предоставлении технических услуг и помощи оформляются двумя способами: в первом они являются главным предметом соглашения, а во втором — включаются разделом в соглашение о передаче технологии или поставках оборудования.

Особенность контракта о предоставлении технической помощи заключается в том, что объект контракта — «неосязаемый» товар — технические услуги, выполнение исследований, обучение и подготовка кадров, но в нем имеются элементы инжиниринговых

услуг, подрядных работ, контрактов на аренду приборов и инструментов.

8. Создание совместных предприятий. Если заинтересованные партнеры из разных стран желают объединить усилия, знания и опыт в производстве новой для данного рынка продукции, разделить совместный риск, у них нет лучшего способа, чем создать совместное предприятие. Ни одна из других форм сотрудничества не создает у участников такую высокую степень заинтересованности в конечном успехе проекта.

9. Содействие взаимосвязям науки и промышленности со стороны государства. Чаще всего принимает форму частичного финансирования работы специалистов (научных работников, преподавателей вузов, аспирантов, магистрантов и студентов старших курсов) для решения технологических проблем предприятий. Примером может служить реализованная в Великобритании схема (Teaching scheme), согласно которой финансирование работы привлекаемых специалистов в размере до 25 тыс. фунтов ст. осуществляется правительством (2/3 суммы) и принимающим предприятием (1/3 суммы), а сам процесс должен быть краткосрочным (1–2 месяца).

2.8. Инвестиционная деятельность автотранспортного предприятия

2.8.1. Сущность инвестиций и основные характеристики инвестиционного процесса

Инвестиции, как категорию экономических отношений, характеризующую процесс расширенного воспроизводства и вложения активов, следует рассматривать в зависимости от смысла, вкладываемого в это понятие:

В широком смысле слова инвестиции представляют собой вложение ограниченных ресурсов с целью расширенного воспроизводства. В узком смысле – инвестиции используются как вложение временно свободных денежных средств и иных ресурсов с целью получения дополнительного дохода либо получения иного значимого результата.

Таким образом, «**инвестиции** — долгосрочные вложения капитала в собственной стране или за рубежом в предприятия разных

отраслей, предпринимательские проекты, социально-экономические программы, инновационные проекты. Дают отдачу через значительный срок после вложения».

Объектами инвестиционной деятельности являются вновь создаваемые и модернизируемые основные фонды и оборотные средства в отраслях и сферах народного хозяйства, ценные бумаги, целевые денежные вклады, научно-техническая продукция, интеллектуальные ценности, имущественные права, другие объекты собственности.

Субъектами инвестиционной деятельности выступают граждане страны и иностранные граждане, юридические лица, их объединения, иностранные государства:

- инвесторы (заказчики),
- подрядчики,
- пользователи объектов,
- поставщики товарно-материальных ценностей,
- банки,
- инвестиционные компании,
- физические лица и др.



Рисунок 2.30 - Термины и определения инвестиций

Схема процесса инвестирования показана на рисунке 2.31.



Рисунок 2.31 – Схема процесса инвестирования

Инвестиционный цикл — это есть период времени от начала осуществления проекта и охватывающий весь срок функционирования объекта по данному проекту до его ликвидации (прекращение срока его функционирования). Инвестиционный цикл на практике подразделяется на различные стадии (фазы или этапы). Инвестиционный цикл принято делить на фазы, каждая из которых имеет свои цели и задачи:

- *пред инвестиционную* от предварительного исследования до окончательного решения о принятии инвестиционного проекта;

Включает несколько стадий:

- определение инвестиционных возможностей;
 - анализ с помощью специальных методов альтернативных вариантов проектов и выбор проекта;
 - заключение по проекту;
 - принятие решения об инвестировании.
- *инвестиционную* включающую проектирование, заключение договора или контракта, подряда на строительные работы и т.п.;
 - *операционную (производственную)* стадию хозяйственной деятельности предприятия (объекта);
 - *ликвидационную*, когда происходит ликвидация последствий реализации инвестиционной деятельности.

Каждая стадия инвестиционного проекта должна способствовать предотвращению неожиданностей и возможных рисков на последующих стадиях, помогать поиску самых экономичных путей достижения заданных результатов, оценке эффективности и разработке его бизнес плана.

Инвестиционный проект — план мероприятий, включающий капитальное строительство, приобретение технологий, закупку оборудования, подготовку кадров и т.д., направленных на создание нового или модернизацию (расширение) действующего производства с целью получения экономического или социального эффекта.

Инвестиционная деятельность – это деятельность, связанная с вложением средств в объекты инвестирования с целью получения дохода (эффекта).

Различают три типа инвестиций:

1. реальные — долгосрочные вложения средств в отрасли материального производства;
2. финансовые — международная финансово-кредитная деятельность, включая операции с ценными бумагами;
3. интеллектуальные — подготовка специалистов на курсах, передача опыта, лицензий и ноу-хау, совместные научные разработки.

С точки зрения финансовых параметров инвестиции могут быть представлены как любые виды активов, вкладываемые в производственно-хозяйственную деятельность с целью

последующего извлечения дохода, выгоды.

С экономической точки зрения инвестиции рассматривают как расходы на создание (приобретение), расширение, реконструкцию и техническое перевооружение основного капитала, а так же на вызванные этим изменения размеров и состава оборотного капитала.

Чаще всего в более широком толковании инвестициями считаются все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, вкладываемых в объекты предпринимательской деятельности. К упомянутым ценностям относятся:

1. движимое и недвижимое имущество (здания, сооружения, машины и оборудование, другие материальные ценности);
2. имущественные права, вытекающие из авторского права, «ноу-хау», опят и другие интеллектуальные ценности;
3. права пользования землей и другими природными ресурсами, а также иные ценные имущественные права;
4. денежные средства, целевые банковские вклады, паи акции и другие ценные бумаги, приватизационные чеки;
5. другие ценности.

Воспроизводство — это общий процесс производства, рассматриваемый в постоянной связи и непрерывном потоке своего возобновления. Отношения воспроизводства выступают как производственные отношения, включающие в себя фазы производства, распределения, обмена и потребления. Таким образом, воспроизводство представляет собой повторение процесса общественного производства на стадиях производства, распределения, обмена и потребления. Вместе с тем инвестиции нетождественные воспроизводству. Они включают в себя лишь часть воспроизводства, лишь несколько его элементов. В условиях научно-технической революции расширенное воспроизводство включает в себя 5 элементов:

- 1) воспроизводство материальных благ;
- 2) воспроизводство общественного капитала в денежной, производственной и товарной формах его проявления;
- 3) воспроизводство рабочей силы (возобновление условий для жизни и труда);
- 4) воспроизводство фундаментальной и прикладной науки;
- 5) воспроизводство всей совокупности производственных отношений, при этом воспроизводство капитала, рабочей силы и

науки является неперенным условием протекания процесса воспроизводства в целом, а капитал, рабочая сила, наука выступают как факторы экономического роста.

Экономическая сущность инвестиций заключается в том, что они обеспечивают возобновление и развитие факторов экономического роста, являясь неотъемлемой частью отношений воспроизводства. Поэтому, инвестиции - это особая экономическая деятельность по воспроизводству факторов экономического роста (общественного капитала, рабочей силы, науки).

2.8.2. Классификация инвестиций

Инвестиции осуществляются в различных формах. С целью систематизации анализа и планирования инвестиций они могут быть сгруппированы по определенным классификационным признакам. Классификация инвестиций определяется, таким образом, выбором критерия, положенного в ее основу. Базисным типологическим признаком при классификации инвестиций выступает объект вложения средств.

На рисунке 2.32 представлена классификация инвестиций.

По **объектам вложения** средств выделяют инвестиции:

- ▶ реальные;
- ▶ финансовые.

***Реальные инвестиции** выступают как совокупность вложений в реальные экономические активы:*

- материальные ресурсы (элементы физического капитала, прочие материальные активы)
- нематериальные активы (научно-техническая, интеллектуальная продукция и т.д.).

Важнейшей составляющей реальных инвестиций являются инвестиции, осуществляемые в форме капитальных вложений, которые называют также капиталобразующими инвестициями.

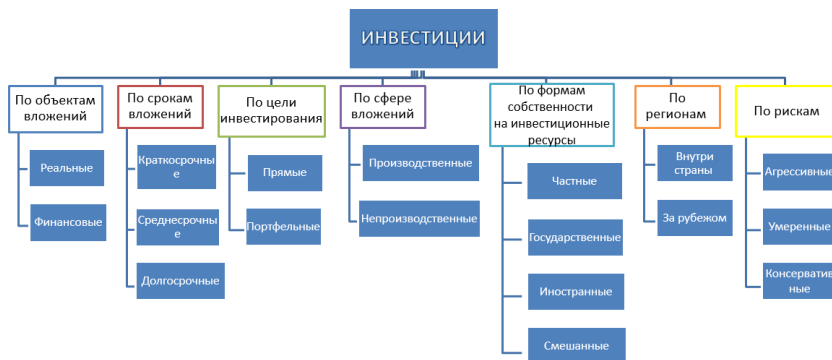


Рисунок 2.32 – Классификация инвестиций

Финансовые инвестиции включают вложения средств в различные финансовые активы — ценные бумаги, паи и долевые участия, банковские депозиты и т.п.

По цели инвестирования выделяют прямые и портфельные (непрямые) инвестиции.

Прямые инвестиции выступают как вложения в уставные капиталы предприятий (фирм, компаний) с целью установления непосредственного контроля и управления объектом инвестирования. Они направлены на расширение сферы влияния, обеспечение будущих финансовых интересов, а не только на получение дохода.

Портфельные инвестиции представляют собой средства, вложенные в экономические активы с целью извлечения дохода (в форме прироста рыночной стоимости инвестиционных объектов, дивидендов, процентов, других денежных выплат) и диверсификации рисков.

По срокам вложений выделяют краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные инвестиции.

Под **краткосрочными инвестициями** понимаются обычно вложения средств на период до одного года. Данные инвестиции носят, как правило, спекулятивный характер.

Среднесрочные инвестиции представляют собой вложения средств на срок от одного года до трех лет,

Долгосрочные инвестиции — на срок свыше трех лет.

По формам собственности на инвестиционные ресурсы выделяют частные, государственные, иностранные и совместные (смешанные) инвестиции.

Под *частными (негосударственными) инвестициями* понимают вложения средств частных инвесторов: граждан и предприятий негосударственной формы собственности.

Государственные инвестиции — это вложения, осуществляемые государственными органами власти и управления, а также предприятиями государственной формы собственности.

К *иностраным инвестициям* относят вложения средств иностранных граждан, фирм, организаций, государств.

Под *совместными (смешанными) инвестициями* понимают вложения, осуществляемые отечественными и зарубежными экономическими субъектами.

По региональному признаку различают инвестиции внутри страны и за рубежом.

Внутренние (национальные) инвестиции включают вложения средств в объекты инвестирования внутри данной страны.

Инвестиции за рубежом (зарубежные инвестиции) понимаются как вложения средств в объекты инвестирования, размещенные вне территориальных пределов данной страны.

По отраслевому признаку выделяют инвестиции в различные отрасли экономики:

- промышленность (топливная, энергетическая, химическая, нефтехимическая, пищевая, легкая, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная, черная и цветная металлургия, машиностроение и металлообработка и др.);

- сельское хозяйство;
- строительство;
- транспорт и связь;
- торговля;
- общественное питание и пр.

По рискам различают агрессивные, умеренные и консервативные инвестиции.

Агрессивные инвестиции характеризуются высокой степенью риска. Они характеризуются высокой прибыльностью и низкой

ликвидностью.

Умеренные инвестиции отличаются средней (умеренной) степенью риска при достаточной прибыльности и ликвидности вложений.

Консервативные инвестиции представляют собой вложения пониженного риска, характеризующиеся надежностью и ликвидностью, и простотой индивидуального и общественного капитала.

2.8.3. Оценка инвестиционных проектов

Проект — специальным образом оформленное предложение об изменении деятельности предприятия, преследующее определенную цель.

Проект представляет собой целостный объект, сущность которого многогранна: во-первых, от момента зарождения идеи проекта до стадии ее материализации в реальных объектах требуется определенное время, и, во-вторых, прежде чем вкладывать в проект деньги, необходимо провести его комплексную экспертизу, чтобы доказать его целесообразность и возможность воплощения, а также оценить его эффективность в техническом, коммерческом, социальном, институциональном, экологическом, финансовом и экономическом аспектах.

Понятие «инвестиционный проект» имеет множество значений. С одной стороны под инвестиционным проектом понимают *совокупность документов*, в которых сформулирована цель планируемой деятельности и определен круг (перечень) действий, направленных на достижение этой цели. С другой стороны с понятием «инвестиционный проект» связывают сами *эти действия* (работы, услуги, управленческие решения), объединенные единой целью. Мы будем оперировать понятием инвестиционного проекта в обоих значениях.

Всякий инвестиционный проект призван обосновать экономическую целесообразность капитальных вложений, их объемы и сроки. Это обоснование должно быть отражено в разработанной в соответствии со специальными стандартами и нормами проектной документации. При этом практические действия, касающиеся непосредственного осуществления инвестиций, описываются в бизнес-плане.

Таким образом, **инвестиционный проект** — это сложный комплекс мероприятий, направленных на создание новых товаров и услуг либо реконструкцию или модернизацию действующих производств в целях получения экономической выгоды. [8]

Перед инвестиционным проектом могут ставиться одновременно несколько целей:

- сохранение продукции на рынке;
- расширение объемов производства и улучшение качества продукции;
- выпуск новой продукции;
- решение социальных и экономических задач.

Сформулированная цель проекта должна строго соблюдаться на всех этапах его жизненного цикла, поскольку ее изменение непременно приводит к необходимости отказа от данного проекта и перехода к разработке нового.

Существуют различные классификации инвестиционных проектов. В зависимости от признаков, положенных в основу классификации, можно выделить следующие виды инвестиционных проектов. Они представлены в таблице 2.15.

Таблица 2.15 - Классификация инвестиционных проектов

Классификационный признак	Форма инвестиционного проекта
По отношению друг к другу	Независимые Альтернативные (взаимоисключающие) Взаимодополняющие
По срокам реализации (создания и функционирования)	Краткосрочные (до 3 лет) Среднесрочные (3—5 лет) Долгосрочные (свыше 5 лет)
По масштабам	Малые проекты Средние проекты Крупные проекты Мегапроекты
По основной направленности	Коммерческие проекты Социальные проекты Экологические проекты и др.

В зависимости от степени влияния результатов реализации инвестиционного проекта на внутренние или внешние рынки финансовых, материальных продуктов и услуг, труда, а также на экологическую и социальную обстановку	Глобальные проекты Народно-хозяйственные проекты Крупномасштабные проекты Локальные проекты
В зависимости от величины риска	Надежные проекты Рисковые проекты

Независимые инвестиционные проекты — проекты, допускающие одновременное и раздельное осуществление, причем характеристики их реализации не влияют друг на друга.

Альтернативные (взаимоисключающие) инвестиционные проекты — проекты, не допускающие одновременной реализации.

Взаимодополняющие инвестиционные проекты — проекты, реализация которых может происходить лишь совместно.

Малые инвестиционные проекты — проекты, действие которых ограничивается рамками одной небольшой фирмы, реализующей проект. В основном они представляют собой планы расширения производства и увеличения ассортимента выпускаемой продукции. Они характеризуются небольшой продолжительностью.

Средние инвестиционные проекты — проекты реконструкции и технического перевооружения существующего производства продукции. Они реализуются по отдельным производствам, в строгом соответствии с заранее разработанными графиками поступления всех видов ресурсов.

Крупные инвестиционные проекты — проекты крупных предприятий, в основе которых лежит прогрессивно новая идея производства продукции, необходимой для удовлетворения спроса на внутреннем и внешнем рынках.

Мегапроекты — целевые инвестиционные программы, содержащие множество взаимосвязанных конечных проектов. Такие программы могут быть международными, государственными и региональными.

Коммерческие проекты — проекты, главной целью которых является получение прибыли.

Социальные проекты — проекты, ориентированные на решение проблем безработицы в регионе, снижение криминогенного уровня и т.д.

Экологические проекты — проекты, основу которых составляет улучшение среды обитания.

Глобальные проекты — проекты, реализация которых существенно влияет на экономическую, социальную или экологическую ситуацию на Земле.

Экономические проекты — проекты, реализация которых влияет на экономическую, социальную или экологическую ситуацию в стране, и при их оценке можно ограничиться учетом только этого влияния.

Крупномасштабные проекты — проекты, реализация которых не оказывает существенного влияния на экономическую, социальную или экологическую ситуацию в отдельно взятой стране.

Локальные проекты — проекты, реализация которых не оказывает существенного влияния на экономическую, социальную или экологическую ситуацию в определенных регионах и (или) в городах, на уровень и структуру цен на товарных рынках.

Надежные проекты — проекты с высокой вероятностью получения гарантируемых результатов.

Рисковые проекты — проекты, для которых характерна высокая степень неопределенности как затрат, так и результатов.

Финансирование инвестиционного проекта включает четыре этапа:

- предварительное изучение жизнеспособности проекта;
- разработка плана реализации проекта;
- организация финансирования;
- контроль за выполнением плана и условий финансирования.

На первом этапе до представления проекта инвесторам проводится предварительный анализ жизнеспособности проекта. Делается это для того, чтобы определить, стоит ли проект дальнейших затрат времени и средств и будет ли потока наличности достаточно для покрытия всех издержек и получения средней прибыли.

Этап планирования реализации проекта (второй этап) охватывает процесс от момента предварительного изучения его жизнеспособности до организации финансирования. На этом этапе проводится оценка всех показателей и рисков по проекту с анализом возможных путей развития экономической, политической и других ситуаций; прогнозируется влияние на жизнеспособность проекта таких факторов, как процентные ставки по кредитам, темпы роста инфляции, валютные риски и т.д.

После завершения первых двух этапов разрабатываются предложения по организации схемы финансирования проекта.

После организации финансирования по проекту на фазе его реализации осуществляется контроль над выполнением плана и условий финансирования.

Многообразие инвестиционных проектов, с которыми приходится сталкиваться, чрезвычайно велико. Они могут сильно различаться по признакам, но любой инвестиционный проект состоит из четырех одинаковых элементов:

1) расчетный период — период, в течение которого осуществляются предусмотренные проектом действия. Для оценки эффективности инвестиций важно определиться с временными рамками проекта (определить, что считать началом и концом расчетного периода);

2) чистые инвестиции — объем затрат. Чистые инвестиции состоят из двух частей: общего объема первоначальных затрат за вычетом стоимости любых высвобождаемых активов, высвобождение которых вытекает из принятия решения об инвестициях;

3) чистый денежный поток от деятельности — зависимость от времени денежных поступлений и платежей для реализации порождающего его проекта, определяемая для всего расчетного периода;

4) ликвидационная стоимость — любое высвобождение капитала в конце срока экономической жизни инвестиций.

Для целей инвестиционного анализа наиболее важным периодом признается экономический жизненный цикл проекта.

Жизненный цикл инвестиционного проекта (проектный цикл) — промежуток времени между моментом появления проекта и моментом окончания его реализации.

На протяжении всего жизненного цикла инвестиционные ресурсы проходят следующие стадии, представленные на рисунке 2.33.

Оценка эффективности инвестиционных проектов независимо от технических, технологических, финансовых, отраслевых или региональных особенностей осуществляется на основе единых принципов.

Основные принципы оценки инвестиционной привлекательности проектов:

- рассмотрение проекта на протяжении всего его жизненного цикла;
- моделирование денежных потоков;
- сопоставимость условий сравнения различных проектов;
- положительность и максимум эффекта;
- учет фактора времени;
- учет только предстоящих в ходе осуществления проекта затрат и поступлений;
- сравнение «с проектом» и «без проекта»;
- учет всех наиболее существенных последствий проекта;
- учет наличия разных участников проекта;
- многоэтапность оценки;
- учет влияния на эффективность инвестиционного проекта;
- учет влияния инфляции;
- учет (в количественной форме) влияния неопределенностей и рисков.



Рисунок 2.33 - Стадии инвестиционных ресурсов

Данные принципы оценки инвестиционной привлекательности проектов находят самое непосредственное отражение в методике определения ключевых оценочных показателей финансовой реализуемости проекта и эффективности его осуществления.

2.8.4. Инвестиционные риски

Любая коммерческая деятельность сопряжена с определенным риском.

Риск — следствие возможного наступления какого-либо неблагоприятного или благоприятного события, которые в свою очередь проявляются из-за неопределенности.

Неопределенность — неполнота или неточность информации об условиях, связанных с исполнением отдельных плановых решений, за которыми могут стоять определенные потери или в некоторых случаях дополнительные выгоды.

Выделяют несколько видов неопределенности:

- 1) незнание всего того, что может повлиять на деятельность организации;
- 2) случайность;
- 3) неопределенность противодействия.

Риск в анализе инвестиционных проектов — вероятность осуществления неблагоприятного события (сценария), а именно вероятность потери инвестируемого капитала (части капитала) и (или) недополучения предполагаемого дохода инвестиционного проекта.

Неопределенность в анализе инвестиционных проектов — возможность разных сценариев реализации проекта, которая возникает из-за неполноты или неточности информации об условиях реализации инвестиционного проекта.

Инвестиционный риск — вероятность отклонения величины фактического инвестиционного дохода от величины ожидаемого: чем изменчивее и шире шкала колебаний возможных доходов, тем выше риск, и наоборот.

Неопределенность выступает источником риска, поэтому ее следует минимизировать. Это может быть обеспечено посредством получения необходимой информации.

Анализируя главные причины, вызывающие неопределенность, можно выделить основные:

- неполнота или неточность проектной информации о составе, значениях, взаимном влиянии и динамике наиболее существенных технических, технологических и (или) экономических параметров проекта;
- ошибки в прогнозировании параметров проекта, связанные с необоснованной экстраполяцией прошлых тенденций на будущее;
- производственно-технологический риск (риск аварий, отказов оборудования и т.д.);
- колебания рыночной конъюнктуры, цен, валютных курсов и т.д.;
- неполнота и неточность информации о финансовом положении в деловой репутации предприятий-участников;
- неопределенность природно-климатических условий, возможность стихийных бедствий;
- неопределенность политической ситуации, риск неблагоприятных социально-политических изменений в стране и регионе;

• нестабильность экономического законодательства и текущей экономической ситуаций, условий инвестирования и использования прибыли.

Для учета, анализа и управления рисками необходима их классификация по определенным признакам. Основные классификационные группы представлены на рисунке 2.34.

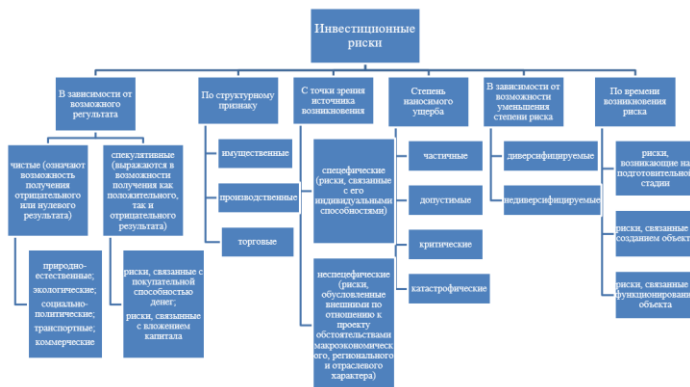


Рисунок 2.34 - Классификация инвестиционных рисков

Как экономическая категория риск представляет собой событие, которое может произойти или не произойти. В случае совершения такого события возможны три экономических результата:

- отрицательный (проигрыш, ущерб, убыток);
- нулевой;
- положительный (выгода, выигрыш, прибыль).

Имущественные риски связаны с вероятностью потерь имущества предпринимателя по причине кражи, халатности, перенапряжения технической и технологической систем и т.п.

Производственные риски связаны с убытком от остановки производства вследствие воздействия различных факторов, и прежде всего с гибелью или повреждением основных и оборотных фондов (оборудование, сырье, транспорт и т.д.), а также риски, связанные с внедрением в производство новой техники и технологии.

Торговые риски связаны с убытками по причине задержки платежей, отказа от платежа в период транспортировки товара, непоставки товара и пр.

Частные риски имеют место тогда, когда запланированные показатели, действия, результаты выполнены частично, но без потерь.

Допустимые риски имеют место, когда запланированные показатели, действия, результаты не выполнены, но потерь нет.

Критические риски — запланированные показатели, действия, результаты не выполнены, есть определенные потери.

Катастрофические — невыполнение запланированного результата влечет за собой разрушение субъекта (проекта, предприятия).

Диверсифицируемые риски могут быть устранены или сглажены за счет диверсификации портфеля инвестиций (правильного подбора и сочетания объекта инвестирования).

Недиверсифицируемые — риски, которые нельзя уменьшить путем изменения структуры портфеля инвестиций.

Теория и практика выработали множество методов для определения величины рисков, связанных с коммерческой и инвестиционной деятельностью. Классификация методов представлена на рисунке 2.35.



Рисунок 2.35 - Классификация методов определения инвестиционных рисков

2.8.5. Факторы инвестиционной деятельности предприятия и формы её государственного регулирования

Предприятие осуществляет инвестиционную деятельность в рамках своей инвестиционной политики.

Инвестиционная деятельность предприятия - процесс формирования инвестиционных ресурсов и реализации инвестиционных решений (проектов), направленных на развитие и техническое совершенствование производства для достижения стратегических целей.

Субъектами инвестиционной деятельности **являются:**

- инвесторы;
- **заказчики** (инвесторы или уполномоченные ими лица);
- исполнители работ;
- поставщики;
- пользователи объектов инвестиционной деятельности;
- банковские, страховые, посреднические организации;
- инвестиционные биржи.

Инвестор осуществляет инвестиционную деятельность путем вложения собственных, заемных или привлеченных средств в объекты инвестиций (проекты, программы) и обеспечивает их целевое использование.

Инвесторы могут выступать в роли вкладчиков, заказчиков, кредиторов, покупателей, а также выполнять функции любого другого участника инвестиционной деятельности.

Объекты инвестиционной деятельности – это создаваемые и модернизируемые основные фонды и оборотные средства во всех отраслях экономики:

- недвижимое имущество, в том числе предприятие как имущественный комплекс;
- ценные бумаги;
- целевые денежные вклады;
- научно-техническая продукция;
- имущественные права;
- право на интеллектуальную собственность и др.

Субъектами инвестиционной деятельности являются:

- инвесторы (заказчики);
- подрядчики (исполнители работ);
- пользователи объектов инвестиционной деятельности;

- юридические лица (банковские, страховые и посреднические организации);

- граждане Республики Беларусь;

- иностранные юридические и физические лица, государства и международные организации.

Факторы, оказывающие влияние на инвестиционную деятельность, делят на **внутренние**:

- размеры предприятия;

- его организационно-правовая форма;

- финансовое состояние предприятия;

- степень риска вложения инвестиций;

- инвестиционная политика предприятия;

- его научно-техническая политика;

- применяемые на предприятии методы начисления амортизации и др.;

внешние:

- нормативно-правовое обеспечение инвестиционной деятельности;

- степень совершенства налоговой системы;

- инвестиционная политика государства;

- степень участия государства;

- уровень инфляции;

- динамика развития экономики страны;

- условия для привлечения иностранного капитала и др.

Государство посредством финансовой и денежной политики влияет на структуру инвестиций, соотношение инвестиционного спроса и предложения, т. е. на величину нормы дохода, получаемого от различных капитальных и финансовых активов. Принципы регулирования инвестиционной сферы в Республике Беларусь определяются республиканскими законами. Органами регулирования инвестиционной деятельности в Республике Беларусь является:

▶ Комитет по инвестициям в структуре Министерства экономики Республики Беларусь;

▶ Консультативный совет по инвестициям при Президенте Республики Беларусь.

Различают следующие формы государственного регулирования инвестиционной деятельности:

А) Создание благоприятных экономических условий:

- Налоговая политика (налоговые льготы).
- Амортизационная политика.
- Расширение использования средств населения и др. внебюджетных источников.
- Развитие финансового лизинга.
- Возможность создания собственных фондов развития для субъектов хозяйствования.

Б) Прямое участие государства в инвестиционной деятельности:

- Разработка, утверждение и финансирование инвестиционных проектов за счет средств республиканского и местных бюджетов, а также реализуемых совместно с иностранными инвесторами.
- Предоставление на конкурсной основе государственных гарантий по данным проектам.
- Размещение на конкурсной основе средств бюджетов для финансирования инвестиционных проектов.
- Выпуск облигационных займов для инвестиционных проектов.
- Предоставление концессий инвесторам по итогам торгов, конкурсов, аукционов и др.

В) Иные формы регулирования инвестиционной деятельности:

- Экспертиза инвестиционных проектов.
- Защита законных прав и интересов субъектов инвестиционной деятельности и др.

2.8.6. Элементы и этапы инвестиционного процесса предприятий

Инвестиционная деятельность представляет собой **инвестиционный процесс**, элементами которого являются его **инструменты и участники**. Все инвестиционные процессы осуществляются на инвестиционном и финансовом рынках.

Инвестиционный рынок состоит из:

- *рынка объектов реального инвестирования* (недвижимость; строительство, реконструкция; художественные ценности, драгоценные металлы, прочие материальные ценности);
- *рынка объектов финансового инвестирования* (ценные бумаги, депозиты, кредиты, валютные ценности и др.);

– *рынка объектов интеллектуального инвестирования* (патенты, лицензии, научно-технические проекты, новые технологии и др.).

Финансовый рынок для инвестиционной деятельности - рынок финансовых ресурсов, на котором привлекаются дополнительные средства для **финансирования инвестиционных проектов** предприятий.

Основной организационной формой инвестиционного процесса выступает **инвестиционный проект**, реализация которого состоит из следующих **этапов**:

1. Предварительные условия инвестирования (определение цели и вида будущих инвестиций).

2. Постановка целей инвестирования (конкретные значения характеристик результата).

3. Оценка эффективности альтернативных инвестиционных проектов и финансовых инструментов (проведение инвестиционного анализа и сравнение всех возможных проектов).

4. Выбор конкретного варианта инвестирования (идентификация лучших проектов и (или) инструментов).

5. Формирование диверсифицированного инвестиционного портфеля как набора финансовых инструментов, которое может происходить в виде случайной диверсификации или целенаправленной.

6. Управление портфелем (создание оптимального набора финансовых инструментов и изменение его структуры в соответствии с ситуацией на инвестиционном рынке).

2.8.7. Источники, формы и методы финансирования инвестиций на автомобильном транспорте

Под финансированием инвестиционной деятельности предприятия понимается процесс привлечения (мобилизации) необходимых для осуществления инвестиционных проектов средств из различных источников (собственных, привлеченных, заемных).

Система финансирования инвестиционной деятельности предприятий включает способы (методы), формы и источники. Основными **способами** являются следующие:

- самофинансирование;
- акционерное финансирование;

- финансирование из государственных источников;
- заемное финансирование;
- лизинговое финансирование;
- проектное финансирование;
- венчурное финансирование.
- смешанное финансирование.

Самофинансирование используется, главным образом, для небольших инвестиционных проектов и осуществляется за счет *собственных средств* предприятия:

- чистой прибыли;
- амортизационных отчислений;
- внутрихозяйственных резервов.

Акционерное финансирование характерно для акционерных обществ открытого или закрытого типа (ОАО и ЗАО) для реализации крупномасштабных инвестиций при отраслевой или региональной диверсификации инвестиционной деятельности. Оно может осуществляться в форме:

- долевого участия в капитале (самофинансирование);
- корпоративного финансирования.

Акционерное финансирование происходит за счет эмиссии:

- обыкновенных акций;
- привилегированных акций.

Финансирование инвестиционной деятельности из государственных источников может быть:

- возмездным;
- безвозмездным.

Его формы:

- финансовая поддержка высокоэффективных инвестиционных проектов (избирательная на конкурсной основе);
- финансирование в рамках целевых государственных и межгосударственных программ, представляющих собой комплекс мероприятий по срокам;
- финансирование проектов в рамках государственных внешних заимствований и др.

Заемное финансирование - самый распространенный способ финансирования проектов. *Формы заемного финансирования* инвестиционных проектов различаются по:

- типу кредитора (государственный, иностранный, банковский, коммерческий);

- цели предоставления (инвестиционный, ипотечный, налоговый);

- сроку действия (долго-, краткосрочный);

- форме предоставления (финансовый, товарный).

Лизинговое финансирование осуществляется в виде арендных операций:

- краткосрочная аренда до года (рейтинг);

- среднесрочная аренда от года до трех (хайринг);

- долгосрочная аренда от трех до 20 и более лет в форме финансового или оперативного лизинга.

К особенностям **проектного финансирования можно отнести следующее:**

- сам инвестиционный проект (доход от него) является способом обслуживания долговых обязательств;

- учет и управление рисками, их распределение между участниками инвестиционного проекта влияют на оценку затрат и доходов;

- требуется достоверная оценка платежеспособности заемщика, эффективности инвестиционного проекта и распределения рисков.

К формам проектного финансирования *относят:*

- финансирование с полным регрессом (ответственностью) на заемщика;

- финансирование без права регресса на заемщика (кредитор принимает на себя все риски);

- финансирование с ограниченным правом регресса (распределение рисков на участников, от которых они зависят).

Венчурное финансирование связано с понятием венчурного капитала.

Венчурный капитал - инвестиции в форме выпуска новых акций, производимые в новых сферах деятельности, для которых характерен высокий риск. Инвестируется в несвязанные между собой проекты в расчете на быструю окупаемость вложенных средств.

Смешанное финансирование - наиболее часто встречающийся на практике метод финансирования инвестиций, предполагающий использование нескольких различных методов. Основным его аспектом выступает необходимость предприятия контролировать долю собственных источников в финансировании инвестиций.

2.8.8. Правовые основы инвестиционной деятельности в Республике Беларусь.

Законодательство Республики Беларусь построено на европейских принципах. Оно гарантирует все права инвестора, допускает применение британского, швейцарского, итальянского и любого другого права и арбитража. В последние годы в Республике Беларусь предпринято ряд мер по формированию нормативно-правовой базы и направленных на создание долговременных, стабильных и привлекательных условий для отечественных и иностранных инвесторов.

В октябре 1999 г. принят в первом чтении в Национальном Собрании проект инвестиционного кодекса Республики Беларусь.

В основу проекта положены новая редакция законов «Об инвестиционной деятельности в Республике Беларусь», «Об иностранных инвестициях на территории Республики Беларусь», ряд нормативных актов, регулирующих порядок и процедуры осуществления инвестиций. В проекте кодекса также определяются особенности регулирования инвестиционной деятельности со стороны государства.

Инвестиционный кодекс, вступивший в силу от 9 октября 2001г. не просто объединил в один информационно - правовой акт законы «Об иностранных инвестициях» и «Об инвестиционной деятельности на территории Республики Беларусь», но ввёл ряд новых норм, регулирующих инвестиционную деятельность.

В законе предусматривается создание одинаковых правовых условий и гарантий, как для отечественных инвесторов, так и для иностранных.

24 января 2014 года вступил в силу Закон «Об инвестициях», который предусматривает совершенствование базового инвестиционного законодательства на основе использования мирового опыта, обеспечивает простоту и прозрачность закрепленных в нем норм и понятий, а также предоставление основополагающих гарантий защиты инвесторам.

Особенностью Закона «Об инвестициях» стала норма, согласно которой инвестор не ограничивается в отношении способов осуществления инвестиций и видов источников финансирования,

также не предусмотрены ограничения по объемам инвестиций и организационно-правовым формам создания инвесторами организаций.

Гарантии прав инвесторов и защита инвестиций в Республике Беларусь обеспечены также рядом международных соглашений, среди которых:

- Сеульская конвенция об учреждении Многостороннего агентства по гарантиям инвестиций (1985);
- Конвенция по урегулированию инвестиционных споров между государствами и физическими и юридическими лицами других государств (1965);
- Конвенция о защите прав инвестора (1997);
- Конвенция о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений (1958);
- порядка 60 двусторонних соглашений о содействии в осуществлении и взаимной защите инвестиций;
- более 60 двусторонних соглашений об избежании двойного налогообложения;
- другие международные договоры.

Законодательство Республики Беларусь **гарантирует** инвесторам:

- право на льготы и преференции при осуществлении инвестиционной деятельности;
- равенство прав при осуществлении инвестиционной деятельности, а также равную защиту прав и законных интересов;
- право собственности и иные вещные права, а также имущественные права, приобретенные законным способом;
- право самостоятельно распоряжаться прибылью (доходами), полученными в результате осуществления инвестиционной деятельности;
- право беспрепятственно переводить за пределы Республики Беларусь прибыль (доходы) и иные правомочно полученные денежные средства.
- инвестиции не могут быть безвозмездно национализированы, реквизированы, к ним также не могут быть применены меры, равные указанным по последствиям.

- право на предоставление земельных участков в пользование, аренду и собственность;
- право на привлечение в Республику Беларусь иностранных граждан и лиц без гражданства для осуществления трудовой деятельности;
- право на заключение договора (договоров) с Республикой Беларусь;
 - защиту имущества от национализации и реквизиции;
 - право на досудебное разрешение споров.

Кроме законодательной базы для привлечения инвестиций в государстве необходимо создать благоприятные условия, на которые влияет целый ряд факторов. Это в первую очередь финансовая стабильность, включающая стабильную денежную единицу, низкую инфляцию, возможность свободно осуществлять конвертацию валют и вывоз капитала в любую страну.

Необходимыми условиями является осуществление различных реформ: приватизация государственности, посильные налоги, создание рыночной инфраструктуры.

2.8.9. Инвестиционная привлекательность автотранспортного предприятия

Качество и конкурентоспособность транспортных услуг зависит от инвестиций.

В стабильной экономике на первом месте должны быть собственные средства автотранспортных предприятий. Но в условиях инфляции и острого недостатка оборотных средств, автотранспортные предприятия вынуждены всю прибыль направлять на приобретение последних.

Не способствует прогрессу и нынешняя амортизационная политика. Основные средства предприятий учитываются не по своей истинной стоимости, сумма амортизации в течение года не индексируется в соответствии с инфляцией, что приводит к оскудению этого источника инвестиций.

Так как в экономике Беларуси преобладает государственная форма собственности, можно было бы рассчитывать на средства государственного бюджета. Но у республиканской казны столько других неотложных забот, что это не позволяет использовать ее

ресурсы на цели, которые могут быть профинансированы из других источников.

В кредитах, как краткосрочных, так и долгосрочных, нуждаются все автотранспортные предприятия независимо от форм собственности, методов хозяйствования.

Долгосрочное кредитование находится в зоне повышенного риска, но, коммерческие банки Беларуси не располагают таким объемом средств, чтобы осуществлять этот вид деятельности. Поэтому доля таких инвестиционных кредитов остается незначительной.

Предприятия в своем подавляющем большинстве используют только один вид иностранных экспортных кредитов - под гарантии правительства. Однако такая форма имеет значительный недостаток – здесь ответственность за выполнение обязательств перекладывается с непосредственного исполнителя проекта, под который получены средства, на государство.

Анализ ситуации позволяет сделать вывод, что в условиях переходного периода реальным источником инвестиций должен стать долгосрочный кредит. Только с его помощью сегодня можно привлечь достаточно значительные денежные ресурсы. Причем, эти ресурсы предоставляются на принципах платности, срочности, возвратности, целенаправленности, значит, и использоваться они должны эффективно. Но для этого важно разрабатывать взаимоприемлемые для банков и автотранспортных предприятий практические условия и формы долгосрочного кредитования.

Важную роль в развитии отдельных регионов республики, привлечении инвестиций в экономику страны призваны сыграть свободные экономические зоны (СЭЗ). Беларусь с ее выгодным экономико-географическим и геополитическим положением располагает благоприятными условиями для создания СЭЗ.

Свои инвестиции в СЭЗ вкладывают в основном западные соседи республики - предприниматели из Польши, Германии, Чехии, Италии и Израиля.

Спектр иностранных инвестиций достаточно широк - 16 зарубежных стран инвестировали капитал в создание производственных предприятий СЭЗ.

Для привлечения иностранного капитала необходимо совершенствовать инвестиционный и деловой климат, развивать

инфраструктуру привлечения инвестиций и стимулировать приток капитала транснациональных корпораций.

Следует отметить, что Беларусь соответствует главным критериям, позволяющим привлекать прямые иностранные инвестиции. Прежде всего, это выгодное географическое положение между двумя огромными рынками – ЕС и ЕАЭС, причем второй открыт для Беларуси, а это более 180 млн. человек. Внутренние факторы — прогрессивное инвестиционное законодательство, льготные режимы осуществления инвестиций, природно-ресурсный потенциал, развитая инфраструктура, квалифицированная рабочая сила и низкий уровень преступности.

2.8.10. Внутренние кредитные ресурсы и направления их использования

Основными поставщиками внутренних кредитных ресурсов являются депозиты физических и юридических лиц.

Благодаря снижению инфляции и росту долгосрочных сбережений были созданы условия для увеличения инвестиционной деятельности.

Основным видом деятельности коммерческих банков является предоставление ссуд физическим и юридическим лицам. Традиционно, наиболее приемлемой формой банковского кредита считаются краткосрочные ссуды. Быстрый возврат денег делает их высоколиквидными и относительно свободными от риска, связанного с непредсказуемыми изменениями рыночной конъюнктуры.

Долгосрочные инвестиционные кредиты являются ключевыми, как для банков - кредиторов, так и для предприятий-заёмщиков. Для банков опасность долгосрочного кредитования заключается в том, что они должны вкладывать краткосрочные кредиты своих клиентов в долгосрочные инвестиционные проекты заёмщиков с вытекающими отсюда рисками неисполнения краткосрочных обязательств. Для предприятий опасность долгосрочного кредитования заключается в изменении конъюнктуры рынка, что может привести к потере их платёжеспособности или даже банкротству.

Серьёзной проблемой инвестиционного кредитования является отсутствие ликвидного залога у предприятий - заёмщиков. По степени ликвидности выделяют медленно-реализуемые и быстро реализуемые активы.

Для решения этой проблемы необходима приватизация предприятий и формирование реально действующего фондового рынка и институтов финансового инвестирования, определение реальной стоимости инструментов финансового инвестирования. В таком случае залогом могли бы выступать ценные бумаги предприятий, ликвидность которых определяла бы фондовая биржа на основе спроса и предложения. При нормальном финансировании рынка ценные бумаги предприятий будут обладать большей ликвидностью, чем обычно используемые в качестве залога основные фонды.

В противном случае при банкротстве крупных заёмщиков банки становятся собственниками основных фондов, в качестве залога, и, таким образом, сталкиваются с проблемой их реализации для предотвращения уже своего банкротства.

2.8.11. Совершенствование инвестиционной политики в Республики Беларусь

2.8.11.1. Инструменты и механизмы повышения инвестиционной активности

Процессы в инвестиционной сфере во многом во многом определяются складывающейся экономической обстановкой в стране, и прежде всего изменениями, происходящими в финансово-кредитной системе, а также платёжеспособным спросом субъектов хозяйствования и населения.

Государственная инвестиционная политика на ближайшие годы исходит из того, что обеспечение высоких темпов роста инвестиций в основной капитал является важнейшим фактором дальнейшего экономического роста, стабильного технологического и социального развития Беларуси.

Основной целью инвестиционной политики сегодня становится улучшение макроэкономического климата в целях максимального вовлечения в сферу инвестиционной деятельности национальных

валовых сбережений и обеспечение положительной динамики прироста инвестиций на уровне не менее 4-5% в год для сохранения устойчивого роста экономики с темпами ежегодного увеличения валового внутреннего продукта на 3-4%.

В связи с этим на первый план выходят следующие задачи:

- 1) рост объёмов и эффективности использования источников инвестиционного развития страны;
- 2) эффективная реализация новых подходов, механизмов и инструментов осуществления инвестиционной политики;
- 3) формирование нормативно-правовых основ благоприятного режима инвестиционной деятельности.

Важным инструментом повышения роли государства и эффективного использования капитала остаётся бюджетное финансирование. В республике ежегодно разрабатывается и реализуется инвестиционная программа.

Постоянно возникает вопрос о том, какому виду внешнего инвестирования отдать предпочтение: заимствованиям или прямым инвестициям? Предпочтительно в качестве внешних источников финансирования иметь прямые инвестиции, т.к. они не влияют на внешний долг. Однако, если они превысят 10% валовых капитальных вложений, может быть нарушена экономическая безопасность государства.

Универсальных инструментов формирования соответствующего типа экономического поведения нет и не может быть по причине различия экономических моделей развития в разных странах, особенностей развития ситуации в тот или иной период времени.

Эффективным действием по формированию инвестиционного потенциала и стимулирования экономической динамики является путь по либерализации рынков, цен на товары и ресурсы, при одновременном снижении налогов на прибыль (равно как и других налогов). При этом у предпринимателей, хозяйствующих субъектов, появляется возможность использовать большую часть получаемых доходов на накопление.

Сам процесс формирования и использования дополнительных кредитных ресурсов связан с методами регулирования денежного и финансового рынка и спецификой экономической стратегии страны. Если в рамках принятой стратегии развития ставка делается на стимулирование накопления и формирование инвестиционного

потенциала, то можно использовать следующие активные механизмы:

- изменение процентной ставки Национального банка с целью создания мощного макроэкономического регулятора на денежном и финансовом рынке. Повышение учетной ставки ведет к удорожанию кредита, и это будет привлекать денежные ресурсы, используемые на потребление или покупку акций и иных ценных бумаг;

- валютная политика, как средство использования накоплений в СКВ и их возможного привлечения и использования в виде кредитных ресурсов. Это относится и к формированию обменного курса, который может быть выгодным для конвертации и к созданию условий для притока капитала и свободного его перемещения;

- фондовый рынок, устойчивость и надежность его функционирования. Первый негативный опыт создания инвестиционных компаний, приватизационных и иных финансовых институтов в виде пирамид показал, что складывающийся в странах с переходной экономикой финансовый сектор является криминогенным и работает по типу «первоначального накопления капитала», связанного с обманом, перераспределением денег и собственности в условиях нестабильной смешанной экономики.

Кроме отмеченных основных составляющих активизации привлечения кредитных ресурсов существенное значение имеет и использование современных технологий денежного обращения:

- использование системы электронных денег (кредитные карточки и иные компьютерные системы расчетов);

- продвинутые организационные формы деятельности банковского и небанковского секторов. Наличие большой сети филиалов, центров расчета позволяет достичь ускорения оборачиваемости средств и направления части высвобождаемых ресурсов на инвестиционные цели, долговременные капиталовложения;

- использование разнообразных форм привлечения денежных и иных капитальных средств вкладчиков и инвесторов. Примером может служить трастовое управление чеками, акциями и денежными активами физических и юридических лиц. Это избавляет потенциальных кредитодателей от дополнительных расходов и затрат на проведение собственных операций на финансовом рынке и более эффективно использовать временно свободные средства.

Для увеличения объемов привлекаемых денежных ресурсов (причем не только со стороны «внутренних» субъектов, но и внешних) применимы следующие меры:

- создание надёжной системы гарантий вложений и сбережений. Это может обеспечиваться надёжной системой страхования вкладов;
- развитие масштабных программ национального жилищного строительства и создания широкой сети финансовых посредников;
- осуществление широкой денежной приватизации государственных предприятий, способствующей использованию денежных средств населения и иностранных инвесторов;
- использование эффективной системы налогообложения на физических лиц, размещающих деньги на депозитные счета, что стимулирует процесс сбережений и инвестирование денег домашних хозяйств в экономику;
- проведение соответствующей идеологической и пропагандистской кампании по привлечению денежных ресурсов в страну.

Данные методы являются необходимыми и первоочерёдными в деле расширения кредитных ресурсов в стране и вовлечения в экономический оборот средств хозяйствующих субъектов, местных органов власти и домашних хозяйств.

2.8.11.2. Совершенствование форм привлечения иностранного капитала

Как показал предшествующий анализ, существует прямая необходимость в сотрудничестве с иностранными инвесторами и привлечении иностранного капитала в экономику нашей страны.

Иностранные инвестиции приведут к процветанию государства, в противном случае – к процветанию инвесторов и негативным последствиям в развитии собственной экономики.

Работы на государственном уровне по привлечению в страну иностранного капитала должны включать:

- разработку концепции привлечения иностранных инвестиций, её обсуждение и утверждение Президентом;
- принятие дополнительных законов и других законодательных актов способствующих привлечению иностранных инвесторов в республику;

- создание системы государственного управления процессом привлечения

иностранных инвесторов.

Общим условием стимулирования притока иностранных инвестиций является как можно более скорая стабилизация финансового положения в Республике Беларусь.

Проблема привлечения иностранных инвестиций должна быть увязана с другой, не менее важной для Беларуси, проблемой – защитой интересов отечественных производителей и ограждением их от чрезмерной конкуренции.

Важную роль может сыграть организация производства продукции на базе использования лучших зарубежных образцов с помощью импорта лицензий.

Для разработки и реализации такой политики представляется целесообразным:

- заключить с развитыми странами соглашение о сотрудничестве в области технологического обмена;

- создать при отраслевых министерствах и концернах фонды для долевого финансирования импорта технологий по основным направлениям структурной перестройки.

Одним из каналов притока финансовых ресурсов может стать создание определённых условий для размещения в Республике Беларусь филиалов крупнейших иностранных банков и представительств международных компаний корпораций, работающих со странами СНГ, Балтии и Восточной Европы.

Деятельность филиалов иностранных банков должна быть поставлена под адекватный финансовый контроль. Такой подход позволит значительно улучшить работу по привлечении финансовых ресурсов и обслуживанию инвестиционных потоков.

2.9. Лизинг

2.9.1. Экономическая сущность лизинга

Кризисное состояние экономики, одним из проявлений которого является снижение уровня производства в большинстве отраслей промышленности, ничтожные темпы инвестиционной деятельности, низкий технико-экономический уровень основных фондов и

необходимость повышения уровня их конкурентоспособности, требует применения неординарных методов финансирования, соответствующих рыночным условиям.

Автотранспортные предприятия, как правило, не способны оплачивать сразу приобретение нового подвижного состава автомобильного транспорта, хотя постепенный возврат - в большинстве случаев - могут осуществлять за счет доходов от его эксплуатации. При этом и производители автомобильной техники не в состоянии помочь потребителям решить эту проблему, так как сами нуждаются в значительных оборотных средствах для организации производства. Таким образом, образовался порочный круг: с одной стороны, отечественные потребители готовы приобретать белорусскую автомобильную технику при условии, если производители отдадут ее в кредит; с другой же - предприятия готовы производить необходимое имущество при условии, что покупатель ее оплатит сразу, а не в рассрочку.

В связи с этим необходимо искать новые подходы к инновационно-инвестиционной политике и механизмам ее реализации, а также формам воздействия государства на процессы, происходящие в этой сфере.

Одним из таких подходов для предприятий может быть особая форма инвестирования – лизинг, который является на данном этапе развития экономики единственной перспективной формой долгосрочного привлечения инвестиций. Для предприятий сейчас главное - выбрать приоритетные нововведения, которые в короткий срок обеспечили бы ему успех.

Сущность лизинга сводится к виду деятельности, когда для получения дохода совсем не обязательно иметь имущество в собственности, достаточно иметь право его использовать и извлекать прибыль.

Этот принцип находит четкое отражение в схеме лизинговой деятельности. Действительно, если предприниматель по финансовым или другим экономическим соображениям не может стать собственником имущества, то он может получить его для использования у лизингодателя (собственника), а в результате эксплуатации имущества получить соответствующий доход.

Таким образом, лизинг используется в качестве эффективной альтернативы приобретения имущества в собственность и на основе

приобретённого права на его использование даёт возможность получать прибыль.

Лизинг широко распространён за рубежом. В нашей стране лизинг получил распространение только в последнее десятилетие. Лизинговые операции белорусских субъектов хозяйствования регламентируются действующим законодательством и определяются как самостоятельная хозяйственная деятельность и способ воспроизводства основных фондов в виде финансовой аренды.

Термин «лизинг» происходит от английского «to lease», что означает «нанимать», «брать в аренду». В русском языке не существует аналога термину «leasing». Для обозначения лизинга достаточно часто используется также французский термин «кредит-аренда» (от фр. credit-bail). Лизинговые операции выступают формой финансового посредничества в инвестициях, суть которой состоит в финансировании специализированной лизинговой компанией или банком производственного использования основных фондов.

Лизинг – специфическая форма финансирования инвестиций в основные фонды посредством их приобретения специализированной лизинговой компанией (банком) и предоставления пользователю для производительного использования на условиях аренды при сохранении права собственности на них за арендодателем на весь срок договора.

С экономической точки зрения лизинг представляет собой форму инвестиций в основные фонды, с финансовой – финансирование (кредитование инвестиций в основные фонды; с правовой – комплекс отношений по купле-продаже и передаче их во временное пользование.

Лизинг - комплекс возникающих имущественных отношений, связанных с передачей имущества (оборудования, машин, судов и т. д.) в пользование после его приобретения у производителя (продавца), где участниками выступают:

- во-первых, лизингодатель, т. е. собственник имущества, который передает его на условиях лизингового соглашения (им могут быть лизинговые компании, баки, предприятия);
- во-вторых, лизингополучатель, который может быть юридическим лицом любой организационно-правовой формы;
- в-третьих, производитель (продавец) имущества, который впоследствии будет выступать в роли продавца имущества

будущему собственнику – лизингодателю. Производитель является юридическим лицом.

Предметом лизинга являются любые непотребляемые вещи, в том числе предприятия, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и другое движимое и недвижимое имущество. Предметом лизинга не могут быть земельные участки и другие природные объекты, а также имущество, которое законами Республики Беларусь запрещено для свободного обращения или для которого установлен особый порядок обращения.

Предмет лизинга, переданный во временное владение и пользование лизингополучателю, является собственностью лизингодателя. Предмет лизинга, переданный лизингополучателю по договору финансового лизинга, учитывается на балансе лизингодателя или лизингополучателя по соглашению сторон.

Объектом лизинга могут выступать любые непотребляемые вещи, в том числе предприятия и другие имущественные комплексы, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и иное движимое и недвижимое имущество, которое может использоваться для предпринимательской деятельности, в том числе рабочие инструменты и программные средства, обеспечивающие функционирование основных фондов. Однако земельные участки и другие природные объекты, а так же имущество, которое предназначено для удовлетворения личных или бытовых нужд, не могут быть объектами лизинга.

Субъектами классической лизинговой сделки являются поставщик объекта лизинга, лизингодатель и лизингополучатель.

Поставщик объекта лизинга – физическое или юридическое лицо, которое в соответствии с договором купли-продажи с лизингодателем продает лизингодателю в обусловленный срок имущество, являющееся предметом лизинга.

Лизингодатель – юридическое лицо, которое за счет собственных или привлеченных средств приобретает в ходе реализации договора лизинга в собственность имущество и предоставляет его лизингополучателю в качестве предмета лизинга за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и пользование с последующим переходом лизингополучателю права собственности на объект лизинга либо без такового. Функции лизингодателя могут выполнять коммерческие

банки, лизинговые компании и другие кредитно-финансовые организации, а так же производители лизингового имущества.

Лизингополучатель – физическое или юридическое лицо, которое в соответствии с договором лизинга обязано принять предмет лизинга за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и пользование с последующим переходом права собственности на объект лизинга либо без такового.

Производитель (продавец) – это юридическое или физическое лицо, являющееся владельцем имущества, выбранного лизингополучателем (а при оперативном лизинге – лизингодателем), и заключающее с лизингодателем договор купли-продажи этого имущества.

Банки и другие кредитно-финансовые учреждения, даже если они не являются непосредственно лизингодателями, также относятся к участникам рынка лизинговых услуг, так как обеспечивают лизингодателей заемными средствами, необходимыми для приобретения имущества. Задача брокерских фирм состоит в поиске партнеров, информационном обеспечении других участников рынка и даже в выполнении посреднических функций. Консалтинговые фирмы, специализирующиеся на лизинге, оказывают консалтинговую помощь всем участникам рынка, и в первую очередь лизингополучателям.

Лизинг имеет двойственную экономическую природу. Во-первых, он представляет собой финансовую, а, точнее, кредитную операцию. Лизинговая компания финансирует приобретение основных средств за счет собственных или заемных средств, т.е. оказывает лизингополучателю финансовую услугу. Затем объекты основного капитала передаются для производительного использования на определенное время, по окончании которого они должны быть возвращены собственнику-лизингодателю. За свою услугу он получает комиссионные. Лизингодатель приобретает объект лизинга за полную стоимость и возмещает ее за счет периодических платежей лизингополучателя, что также имеет сходство с процедурами предоставления и погашения банковского кредита. Таким образом, лизинг содержит элементы кредитных отношений и может трактоваться как кредитная сделка.

Лизинг представляет собой договор аренды, предусматривающий

предоставление лизингодателем (арендодателем) принадлежащих ему оборудования, машин, ЭВМ, оргтехники, транспортных средств, сооружений производственного, торгового и складского назначения лизингополучателю (арендатору) в исключительное пользование на установленный срок за определенное вознаграждение - арендную плату, которая включает процентную ставку, закрывающую стоимость привлечения средств арендодателем на денежном рынке с учетом необходимой прибыли банка и амортизацию имущества.

Лизинг – пользование средствами производства вместо приобретения их в собственность, т.е. долгосрочная аренда машин и оборудования, транспортных средств, сооружений производственного назначения и др.

Лизинг – договор на право пользования оборудованием и имуществом на основе арендных отношений.

Лизинг – форма долгосрочного инвестирования в основные фонды, поскольку лизингодатель и лизингополучатель оперируют капиталом не в денежной, а в производительной форме.

По сути, лизинг – это долгосрочная аренда имущества с последующим правом выкупа, обладающая некоторыми налоговыми преференциями.

По экономическому содержанию лизинг относится к прямым инвестициям, в ходе исполнения которых лизингополучатель обязан возместить лизингодателю инвестиционные затраты (издержки), осуществленные в материальной и денежной формах, и выплатить вознаграждение.

Согласно действующему законодательству Республики Беларусь, лизинговая деятельность включает операции, связанные с приобретением в собственность объекта лизинга и передачей его субъекту хозяйствования во временное пользование для предпринимательских целей на срок и за плату с возможным предоставлением ему права последующего выкупа объекта лизинга либо без такового. При этом право собственности на объект лизинга сохраняется за лизингодателем в течение всего срока действия лизингового договора.

Основной причиной распространения лизинга является ряд заложенных в нем широких возможностей и преимуществ для каждого участника лизинговой сделки.

Преимущества лизинга для потребителей лизинговых услуг:

Лизинг предполагает 100%-ное кредитование и не требует немедленного начала платежей. Арендные платежи обычно начинаются после поставки имущества арендатору либо позже.

Мелким и средним предприятиям проще получить контракт по лизингу, чем ссуду. Некоторые лизинговые компании даже не требуют от арендатора никаких дополнительных гарантий, так как предполагается, что обеспечением сделки является само оборудование. При невыполнении арендатором своих обязательств лизинговая компания сразу же забирает свое имущество.

Лизинговое соглашение более гибко, чем ссуда, поскольку предоставляет возможность выработать удобную для покупателя схему финансирования. Лизинговые платежи по договоренности сторон могут быть ежемесячными, ежеквартальными и т.д., а суммы платежей - отличаться друг от друга. Ставка может быть фиксированной и плавающей. Иногда погашение может осуществляться после получения выручки от реализации товаров, произведенных на оборудовании, взятом в лизинг, или может быть компенсировано встречной услугой, что позволяет предприятиям без резкого финансового напряжения обновлять производственные фонды. Арендная плата относится на издержки производства и снижает у лизингополучателя налогооблагаемую прибыль.

Риск устаревания оборудования целиком ложится на арендодателя. Арендатор имеет возможность постепенного обновления своего парка оборудования.

Преимущества лизинга для банков, предоставляющих лизинговые услуги:

► лизинг позволяет снизить риск потерь из-за неплатежеспособности клиента – банк, предоставляющий имущество в лизинг или лизинговая фирма застрахована лучше, чем какой-либо другой кредитор от неплатежей своего клиента, так как для погашения выплаты она может отобрать имущество и снова сдать его в лизинг или продать, т.к. право собственности сохраняется за лизингодателем, что служит обеспечением его интересов на срок договора.

► лизинг позволяет банку расширить круг своих перманентных контрагентов и включить в круг потребителей тех клиентов, которые не обладают достаточными средствами не покупку или не нуждаются в длительном сроке использования объекта.

► лизинг позволяет использовать налоговые и амортизационные льготы.

Содержание лизинга полнее раскрывается через характеристику его основных функций, объекта, субъектов, видов и форм.

Выделяют две основные функции лизинга – *производственно-снабженческую* и *финансово-экономическую*.

Производственно-снабженческая функция лизинга заключается в приобретении во временное пользование необходимого имущества и определяет заинтересованность в развитии лизинговых отношений потребителей лизинговых услуг, в роли которых могут выступать и коммерческие банки.

Финансово-экономическая функция лизинга заключается в более целесообразном использовании имеющихся финансовых ресурсов и определяет заинтересованность в развитии лизинговых услуг лизингодателей, прежде всего коммерческих банков и связанных с ними лизинговых компаний.

Лизинговые платежи – это общая сумма платежей по договору лизинга за весь срок действия договора лизинга, в которую входит возмещение затрат лизингодателя, связанных с приобретением и передачей предмета лизинга лизингополучателю, возмещение затрат, связанных с оказанием других предусмотренных договором лизинга услуг, а также доход лизингодателя.

Размер лизинговых платежей зависит от следующих параметров:

Лизингодатель и лизингополучатель заключают между собой договор лизинга – соглашение об установлении прав и обязанностей сторон по поводу предоставления лизингодателю лизингополучателем имеющегося объекта лизинга за плату во временное владение с правом либо без права выкупа. Согласно лизинговому договору, возможно приобретение лизингодателем в собственность с целью передачи в лизинг некоего конкретного объекта у некоего конкретного поставщика.

На практике лизинговое соглашение имеет двойственный характер – с одной стороны, в его организационной процедуре задействованы многие элементы аренды, с другой – в его финансовом аспекте усматривается большое сходство с заемными операциями. Двойственный характер лизинга необходимо учитывать при классификации лизинговых операций по видам и формам, основанной на присущих ему признаках, к которым относят состав

участников сделки, тип передаваемого в лизинг имущества, степень его окупаемости, условия амортизации, объем обслуживания, сектор рынка, где производятся операции, отношение к налоговым и амортизационным льготам, характер лизинговых платежей.

В Республике Беларусь лизинговые услуги в основном предоставляются лизинговыми фирмами, большинство из которых является филиалами либо дочерними компаниями банков и осуществляет свои операции за счет заемных средств. В настоящее время в деятельности белорусских коммерческих банков лизинговые операции занимают незначительное место. Это обусловлено недостаточной разработанностью нормативной базы, нехваткой долгосрочных ресурсов, нестабильностью налогового законодательства, недостаточным налоговым стимулированием лизинговой деятельности.

Актуальность развития лизинга в Беларуси, включая формирование лизингового рынка в СНГ, обусловлена, прежде всего, неблагоприятным состоянием парка автомобилей (значительный удельный вес устаревшего подвижного состава, низкая эффективность его использования, необеспеченность запасными частями и т. д.). Одним из вариантов решения этих проблем может быть лизинг, который объединяет элементы внешнеторговых, кредитных и инвестиционных операций.

2.9.2. Основные виды лизинга

Современный рынок лизинговых услуг характеризуется многообразием форм лизинга, моделей лизинговых контрактов и юридических норм, регулирующих лизинговые операции.

В настоящее время в хозяйственной практике развитых стран применяются различные виды лизинга, каждая из которых характеризуется своими специфическими особенностями. Наиболее распространенными являются:

- ▶ оперативный (сервисный) лизинг;
- ▶ финансовый (капитальный) лизинг;
- ▶ возвратный лизинг;
- ▶ долевого лизинга (с участием третьей стороны);
- ▶ прямой лизинг;
- ▶ сублизинг;

► левередж.

Все существующие виды подобных соглашений являются разновидностями двух базовых форм лизинга – оперативного либо финансового.

Оперативный (сервисный) лизинг – это соглашение о текущей аренде. Как правило, срок такого соглашения (обычно - до 3-5 лет) меньше периода полной амортизации арендуемого средства. В первичный срок лизинга имеет место частичная амортизация объекта лизинга, выбор оборудования и вид обслуживания чаще всего определяется лизингополучателем.

Таким образом, предусмотренная контрактом арендная плата не покрывает полной стоимости предмета лизинга, что вызывает необходимость сдавать его в лизинг несколько раз. Важнейшая отличительная черта оперативного лизинга – право лизингополучателя (арендатора) на досрочное прекращение контракта. Подобные соглашения также могут предусматривать указание различных услуг по установке и текущему техническому обслуживанию сдаваемого в аренду оборудования. Отсюда и второе, часто употребляемое название этой формы лизинга – сервисный. При этом стоимость оказываемых услуг включается в арендную плату либо оплачивается отдельно. К основным объектам оперативного лизинга относятся быстро устаревающие виды оборудования (компьютеры, копировальная и множительная техника, различные виды оргтехники и т.д.) и технически сложные, требующие постоянного сервисного обслуживания (грузовые и легковые автомобили, воздушные авиалайнеры, железнодорожный и морской транспорт). Нетрудно заметить, что в целом условия оперативного лизинга более выгодны для арендатора. В частности, возможность досрочного прекращения аренды позволяет своевременно избавиться от морально устаревшего оборудования и заменить более высокотехнологичным и конкурентоспособным. Кроме того, при возникновении неблагоприятных обстоятельств арендатор может быстро прекратить данный вид деятельности, досрочно возвратив соответствующее оборудование владельцу, и существенно сократить затраты, связанные с ликвидацией или реорганизацией производства. В случае реализации разовых проектов или заказов оперативный лизинг освобождает от необходимости приобретения и последующего содержания оборудования, которое в дальнейшем не

понадобится. Использование различных сервисных услуг, оказываемых лизингодателем либо производителем оборудования, часто позволяет сократить расходы на текущее техническое обслуживание и содержание соответствующего персонала.

При оперативном лизинге риск порчи или утери объекта лежит в основном на лизингодателе. Ставка лизинговых платежей обычно выше, чем при финансовом лизинге, из-за отсутствия гарантии окупаемости затрат. По окончании оперативного лизингового договора лизингополучатель имеет право: продлить срок договора на более выгодных условиях; вернуть оборудование лизингодателю; купить оборудование у лизингодателя при наличии соглашения (опциона) на покупку по рыночной стоимости.

В условиях Республики Беларусь оперативным лизингом является операция, при которой в течение срока действия договора лизинга лизингодателю посредством лизинговых платежей возмещается менее 75% первоначальной стоимости объекта лизинга. По истечении срока договора лизингополучатель обязан возвратить лизингодателю объект сделки. Так как оперативный лизинг чаще всего предусматривает непосредственное участие лизингодателя в технической стороне процесса, он как правило предлагается компаниями-производителями оборудования и их дочерними лизинговыми фирмами, в отличие от финансового лизинга, в сделках по которому чаще принимают участие банки и связанные с ними компании.

Недостатки оперативного лизинга:

- более высокая, чем при других формах лизинга, арендная плата;
- требования о внесении авансов и предоплат;
- наличие в контрактах пунктов о выплате неустоек в случае досрочного прекращения аренды;
- прочие условия, призванные снизить и частично компенсировать риск владельцев имущества.

Лизингополучатель выбирает оперативный лизинг, как правило, в двух случаях:

- когда ему необходимо лизинговое имущество только на время, например, для выполнения разовой работы или для реализации одного индивидуального проекта;
- когда арендуемое имущество подвержено быстрому моральному

износу и лизингополучатель предполагает, что после окончания срока договора оперативного лизинга появится новое, более совершенное и эффективное, имущество.

Финансовый (капитальный) лизинг

Финансовый лизинг характеризуется сравнительно длительными сроками контракта (до 10-15 лет), сравнимыми со сроками амортизации арендуемых средств. Обычно применяется по группе инвестиционных товаров длительного использования, причем суммарные лизинговые платежи примерно эквивалентны (несколько больше) их первоначальной стоимости. При данном виде лизинга обязанности по страхованию, обслуживанию и ремонту арендуемых технических средств, а также по предотвращению риска их случайной гибели обычно лежат на арендаторе (чистый лизинг).

В Республике Беларусь финансовым лизингом считается сделка, при которой лизинговое соглашение заключается на срок более одного года, лизинговые платежи возмещают лизингодателю не менее 75% первоначальной стоимости объекта лизинга. По истечении лизинговой сделки лизингополучатель может выкупить объект сделки по остаточной стоимости, продлить лизинговое соглашение с пересмотром сроков и возможным применением льготных ставок по лизинговым платежам либо возвратить объект лизинга лизингодателю.

При финансовом лизинге лизингодатель практически не участвует в технической стороне сделки – его роль сводится в основном к ее финансированию. Лизингодатель, как правило, не несет ответственности за выбор объекта лизинга и его функционирование, все права по отношению к поставщику объекта лизинга лизингодатель передает лизингополучателю, сервисное обслуживание объекта лизинга осуществляет лизингополучатель, он же несет риск гибели, утраты или порчи лизингового имущества. Поскольку финансовый лизинг по экономическим признакам схож с долгосрочным банковским кредитованием капитальных вложений, то особое место на рынке финансового лизинга занимают коммерческие банки и тесно связанные с ними финансовые и специализированные лизинговые компании. В то же время чисто финансовый характер такого вида лизинговых услуг обуславливает то обстоятельство, что они занимают основное место в лизинговой деятельности банков.

Минимальный срок финансового лизинга – 1 год. При оперативном лизинге возмещается лишь часть стоимости автомобиля, и он возвращается лизингодателю, что позволяет сдавать его в лизинг многократно. По окончании договора оперативного лизинга лизингодатель имеет право реализовать лизингополучателю автомобиль по заранее оговоренной цене (опцион на покупку), заключить договор лизинга с другим лизингополучателем, продать его другому субъекту хозяйствования.

В нашей республике в основном получил распространение *финансовый лизинг автотранспортной техники*. Это обусловлено рядом причин. Во-первых, вторичный рынок не даёт возможности лизингодателю в короткие сроки реализовать использованный автомобиль на западном рынке, и, следовательно, оперативный лизинг является для лизингодателя операцией повышенного риска. По этой же причине банки предпочитают не кредитовать оперативный лизинг без предоставления дополнительных гарантий возврата кредита. Во-вторых, финансовый лизинг позволяет лизингополучателю выкупить технику в собственность, используя имеющиеся в стране налоговые льготы.

Финансовый (капитальный) лизинг предусматривает полную амортизацию арендуемого оборудования за счет платы, вносимой арендатором. Поскольку подобные соглашения не допускают возможности досрочного прекращения аренды, правильное определение величины периодической платы обеспечивает владельцу полное возмещение понесенных затрат на приобретение и содержание оборудования, а также требуемую норму доходности. Часто подобные соглашения предусматривают право арендатора на выкуп имущества по истечении срока контракта по льготной или остаточной стоимости. В отличие от оперативного финансовый лизинг существенно снижает риск владельца имущества. По сути, его условия во многом идентичны договорам, заключаемым при получении долгосрочных банковских кредитов, так как предусматривают:

- полное погашение стоимости оборудования (займа);
- внесение периодической платы, включающей стоимость оборудования и доход владельца (выплата по займу – основная и процентная части);
- право объявить арендатора банкротом в случае его

неспособности выполнить соглашение и т.д.

К объектам финансового лизинга относятся недвижимость (земля, здания и сооружения), а также долгосрочные средства производства.

Финансовый лизинг служит базой для образования двух других форм долгосрочной аренды – *возвратной и долевой* (с участием третьей стороны).

Возвратный лизинг. Возвратный лизинг представляет собой систему из двух соглашений, при которой владелец продает оборудование в собственность другой стороне с одновременным заключением договора о его долгосрочной аренде у покупателя. В качестве покупателя здесь обычно выступают коммерческие банки, инвестиционные, страховые или лизинговые компании. В результате проведения такой операции меняется лишь собственник оборудования, а его пользователь остается прежним, получив в свое распоряжение дополнительные средства финансирования. Инвестор же, по сути, кредитует бывшего владельца, получая в качестве обеспечения права собственности на его имущество. Подобные операции часто проводятся в условиях делового спада в целях стабилизации финансового положения предприятий.

Долевой лизинг (с участием третьей стороны). Долевой лизинг – еще одна разновидность финансового лизинга, предусматривающая участие в сделке третьей стороны – инвестора, в качестве которого обычно выступает банк, страховая или инвестиционная компания. В этом случае лизинговая фирма, предварительно заключив контракт на долгосрочную аренду некоторого оборудования, приобретает его в собственность, оплатив часть стоимости за счет заемных средств. В качестве обеспечения полученного займа используются приобретенное имущество (как правило, на него оформляется закладная) и будущие арендные платежи, соответствующая часть которых может выплачиваться арендатором непосредственно инвестору. При этом лизинговая фирма пользуется преимуществами налогового щита, возникающего в процессе амортизации оборудования и погашения долговых обязательств. Основные объекты этой формы лизинга – дорогостоящие активы, такие, как месторождения полезных ископаемых, оборудование для добывающих отраслей и т.д.

Прямой лизинг. При прямом лизинге арендатор заключает с лизинговой фирмой соглашение о покупке требуемого оборудования

и последующей сдачей ему в аренду. Часто соглашение об аренде может быть заключено непосредственно с фирмой-производителем (т.е. напрямую) Крупнейшими производителями, предоставляющими свою продукцию на условиях лизинга, являются такие известные фирмы, как IBM, Xerox, а также многие авиационные, судостроительные и автомобильные компании. Например, лидеры мирового автомобильного рынка – концерны «Даймлер-Крайслер» и BMW состоят учредителями ряда ведущих лизинговых компаний, через которые осуществляют сбыт своей продукции во многих странах мира.

Сублизинг. Сублизинг - особый вид отношений, возникающих в связи с переуступкой прав пользования предметом лизинга третьему лицу, что оформляется договором сублизинга.

При сублизинге лицо, осуществляющее сублизинг, принимает предмет лизинга у лизингодателя по договору лизинга и передает его во временное пользование лизингополучателю по договору сублизинга. При сублизинге основной арендодатель получает преимущественное право на получение арендных платежей. В договоре обычно обуславливается, что в случае банкротства третьего звена арендная плата поступает основному арендодателю.

При передаче предмета лизинга в сублизинг обязательным является согласие лизингодателя в письменной форме.

При заключении договора сублизинга лизингополучатель по первоначальному договору лизинга, приобретая по отношению к сублизингополучателю по договору сублизинга права лизингодателя, не освобождается от предусмотренных договором лизинга обязательств и ответственности перед лизингодателем.

Законодательством Республики Беларусь в отношении субаренды, установлено, что:

- срок, на который предоставляется предмет лизинга во владение и пользование по договору сублизинга, не может превышать срок лизинга по договору лизинга;

- прекращение договора лизинга влечет одновременное прекращение договора сублизинга;

- требование возврата предмета лизинга на основании договора лизинга влечет одновременное требование возврата предмета лизинга по договору сублизинга лизингодателю независимо от выполнения своих обязательств сублизингополучателем;

- права сублизингополучателя не могут выходить за пределы прав лизингополучателя, а обязанности сублизингополучателя должны учитывать обязанности лизингополучателя.

При этом установлено, что по договору сублизинга права требования к продавцу возникают также и у сублизингополучателя. Кроме того, лизингодатель имеет право осуществлять контроль за соблюдением сублизингополучателем условий договора лизинга, в том числе в части сохранности объекта лизинга и поддержания его в рабочем состоянии.

Левередж (кредитный, паевой, раздельный) лизинг или лизинг с дополнительным привлечением средств

Это наиболее сложный, так как связан с многоканальным финансированием и используется, как правило, для реализации дорогостоящих проектов.

Отличительной чертой этого вида лизинга является то, что лизингодатель, покупая оборудование, выплачивает из своих средств не всю его сумму, а только часть. Остальную сумму он берет в ссуду у одного или нескольких кредиторов. При этом лизинговая компания продолжает пользоваться всеми налоговыми льготами, которые рассчитываются из полной стоимости имущества.

Другой особенностью этого вида лизинга является то, что лизингодатель берет ссуду на определенных условиях, которые не очень характерны для отечественных финансово-кредитных отношений. Кредит берется без права обращения иска на активы лизингодателя. Поэтому, как правило, лизингодатель оформляет в пользу кредиторов залог на имущество до погашения займа и уступает им права на получение части лизинговых платежей в счет погашения ссуды. Таким образом, основной риск по сделке несут кредиторы - банки, страховые компании, инвестиционные фонды или другие финансовые учреждения, а обеспечением возврата ссуды служат только лизинговые платежи и сдаваемое в лизинг имущество. На Западе более 85% всех крупных лизинговых сделок построены на основе левередж лизинга.

В зависимости от особенностей сдаваемого в аренду объекта различают лизинг:

- движимого имущества
- недвижимого имущества (административные здания, всевозможные

производства, склады, крупные магазины, гаражи и пр.).

Лизинг движимого имущества наиболее распространен в мировой практике. Он охватывает широкую номенклатуру объектов, из которых можно выделить следующие основные группы:

- транспортные средства (грузовые и легковые автомобили, самолеты, суда);
- строительная техника;
- средства телевизионной и дистанционной связи;
- станки;
- средства вычислительной техники и обработки информации;
- производственное оборудование, механизмы, приборы;
- лицензии, ноу-хау, компьютерные программы и т. д.

Под периодом лизинга понимается срок действия лизингового контракта, в течение которого сданные в лизинг средства производства (машины, оборудование, транспортные средства и т. д.) находятся на балансе лизингодателя, а лизингополучатель использует их в своей хозяйственной деятельности, выплачивая лизинговой компании установленные платежи. Различают первичный и вторичный периоды лизинга. Первичный период — основной период действия контракта, когда лизингополучатель еще не выплатил лизинговой компании полную сумму амортизационных отчислений и начисленных процентов. Вторичный период появляется в ситуации, когда лизингополучатель полностью расплатился с лизинговой фирмой, но последняя не передает ему титул собственности на объект лизинга. Лизингополучатель продолжает эксплуатацию оборудования с уплатой процентов по символической ставке. Возможность продления подобного лизинга обязательно оговаривается в лизинговом контракте. Теоретически вторичный период лизинга не имеет временных ограничений, кроме реального срока службы оборудования. При тщательном уходе за оборудованием и своевременном ремонте вторичный период может растянуться на неопределенный срок.

При *лизинге недвижимости* арендодатель строит или покупает недвижимость по поручению арендатора и предоставляет ему использование в коммерческих и производственных целях. Так же, как и в сделках с движимым имуществом, контракт заключается обычно на срок меньший или равный амортизационному периоду объекта; арендатор несет все риски, расходы и налоги во время

действия контракта.

Обычно лизинг недвижимости применяется при строительстве. Строительство производственных и непроизводственных зданий и сооружений часто наталкивается на нехватку собственных и заемных капиталов у предпринимателей, осуществляющих деятельность в промышленности или сфере услуг, или их нежелание изымать средства из оборота и вкладывать их на длительный срок в сооружение новых объектов. Нередко сумма инвестиций, необходимых для создания промышленного объекта, строительства склада, терминала, гостиницы или административного здания, не может быть мобилизована мелкими или средними фирмами. В этих условиях лизинговые компании практикуют кредитование строительства различных объектов с последующим лизингом недвижимости. Лизинговая компания строит и оборудует объекты недвижимости и получает значительную долю прибыли от их эксплуатации, но осуществляет эту эксплуатацию не она, а фирма, которой объект сдается в аренду.

По гарантированному запросу клиента лизинговая компания расходует определенные средства для приобретения земельного участка и поручает подрядчикам проектирование, экспертизу, строительство и оборудование объекта в соответствии с требованиями заказчика. По окончании строительства объект сдается в аренду заказчику сроком на 25—30 лет. В конце этого срока или ранее арендатор может полностью выкупить объект. Лизинг недвижимости отличается от обычной аренды тем, что сооружение объекта ведется специально для определенного клиента, с учетом всех его требований. Клиент, получивший в пользование построенный объект, несет все расходы по ремонту и эксплуатации зданий и сооружений, по уходу за территорией. Он может сдать этот объект полностью или по частям в субаренду, но право собственности на него остается у лизинговой компании. Капитал, вложенный в инвестиционно-лизинговый бизнес, в отличие от денежного капитала не подвержен инфляции — земля и недвижимость в условиях рыночной экономики обычно дорожают.

Кроме этого, лизинг подразделяется еще и по национальной принадлежности его участников:

- внутренний лизинг;
- международный лизинг.

В последнем случае в сделке принимают участие стороны, представляющие разные страны; здесь также возможны варианты:

- экспортный лизинг - когда производитель оборудования и лизингодатель находятся в одной стране, а лизингополучатель из другой (в этом случае лизинг стимулирует экспорт ценностей из первой страны, а для страны получателя является эффективным способом привлечения ресурсов в иностранной валюте);

- импортный лизинг - когда лизингодатель и лизингополучатель находятся в одной стране, а поставщик - из другой (в этом случае лизинг выполняет функцию стимулирования импорта);

- транзитный лизинг - все участники сделки находятся в разных странах.

Исходя из особенностей организации отношений между заемщиком и сдающим в наем, выделяется:

▶ **прямой лизинг**, когда изготовитель или владелец имущества выступает в качестве лица, сдающего его в аренду. Прямой лизинг подразумевает участие банка или его филиала в лизинговой сделке непосредственно в качестве лизингодателя, для чего в его структуре создаются специальные лизинговые службы.

▶ **косвенный**, при котором сдача в аренду ведется через третье лицо. Косвенный лизинг подразумевает участие банка в кредитовании лизингодателя (в частности, лизинговых фирм) или гарантирование банком лизинговых сделок.

По методу финансирования различается:

- **срочный лизинг**, при котором осуществляется одноразовая аренда,
 - **возобновляемый (револьверный)**, при котором после истечения первого срока договор лизинга продлевается на следующий период. При этом объекты лизинга через определенное время в зависимости от износа и по желанию лизингополучателя меняются на более совершенные образцы. Лизингополучатель принимает на себя все расходы по замене оборудования. Количество объектов лизинга и сроки их использования по возобновляемому лизингу заранее сторонами не оговариваются.

Разновидностью возобновляемого лизинга является генеральный лизинг, который позволяет лизингополучателю дополнить список арендуемого оборудования без заключения новых контрактов. Это очень важно для предприятий с непрерывным производственным

циклом и при жесткой контрактной кооперации с партнерами. Генеральный лизинг используется, когда требуется срочная поставка или замена уже полученного по лизингу оборудования, а времени, необходимого на проработку и заключение нового контракта, как правило, нет.

По условию соглашения в режиме генерального лизинга лизингополучателю в случае возникновения срочной непредвиденной необходимости в получении дополнительного оборудования достаточно направить лизингодателю запрос на поставку требуемого оборудования со ссылкой на согласованный перечень или каталог на меньший срок и по льготной ставке; вернуть объект сделки лизинговой компании.

О своем выборе лизингополучатель должен сообщить лизингодателю. Если в договоре предусматривается соглашение (опцион) на покупку предмета сделки, стороны заранее определяют остаточную стоимость объекта, сдаваемого в лизинг.

По отношению к арендуемому имуществу (или по объему обслуживания) лизинг делится на:

► **Чистый**, когда все расходы по обслуживанию имущества принимает на себя лизингополучатель. При этом лизингополучатель переводит лизингодателю чистые, или нетто, платежи.

Из всех видов лизинга в Беларуси преобладает чистый лизинг, то есть лизингодатель оказывает лизингополучателю финансовую услугу по приобретению объекта лизинга без дополнительного набора услуг. Сервисные услуги по гарантийному обслуживанию и ремонту оказывают, как правило, лизинговые компании, созданные при заводах-изготовителях (например, «МАЗконтрактлизинг», «Беларустракторлизинг»). Однако потребность в полном лизинге испытывает большинство белорусских предприятий. Это касается таможенных, страховых, консультационных и других услуг. Следовательно, по мере развития лизингового рынка лизинговые компании будут стремиться к оказанию как можно более полного спектра услуг для своих клиентов.

► **Полный**, или, как его еще называют “мокрый” лизинг (wet leasing) предполагает обязательное техническое обслуживание оборудования, его ремонт, страхование и другие операции, за которые несет ответственность лизингодатель. Кроме этих услуг, по желанию лизингополучателя лизингодатель может взять на себя

обязанности по подготовке квалифицированного персонала, маркетинга, поставке сырья и др. Его используют, как правило, сами изготовители оборудования. По стоимости полный лизинг один из самых дорогих, так как у лизингодателя увеличиваются расходы на техническое обслуживание, сопровождение квалифицированным персоналом, ремонт, поставку необходимого сырья и комплектующих изделий и др.

Если техническое обслуживание оборудования, его ремонт, страхование и др. лежат на лизингодателе, то говорят о \"лизинге, включающем дополнительные обязательства\" (wet leasing). Предметом такого вида лизинга, как правило, бывает сложное специализированное оборудование. Wet leasing обычно используют либо изготовители этого оборудования, либо оптовые организации; финансовые учреждения и банки редко обращаются к этому виду лизинга, поскольку в их распоряжении отсутствует необходимая техническая база.

► **Частичный** (с частичным набором услуг), когда на лизингодателя возлагаются лишь отдельные функции по обслуживанию имущества.

По отношению к налоговым, амортизационным льготам различают лизинг:

► *с использованием льгот по налогообложению имущества, прибыли, НДС, различных сборов, ускоренной амортизации и т.п.* Данный тип лизинга широко применялся английскими и американскими фирмами в 80-е годы во внешнеэкономической сфере. Сделки базировались на получении лизингодателем налоговых льгот по инвестициям в машины и оборудование, которые сдавались в аренду за рубежом. Эти сделки организовывались таким образом, что лизингополучатели в своей стране делали амортизационные отчисления, пользуясь льготами при налогообложении, а рассчитывались с зарубежными лизингодателями по искусственно заниженным арендным ставкам, что становилось возможным ввиду использования налоговых скидок на инвестиции в оборудование, сдаваемое в аренду. К.Г. Сусанян приводит пример, хорошо иллюстрирующий такого рода сделки: четыре английские лизинговые компании в сделке с лизингом восьми самолетов \"Боинг\" стоимостью в 140 млн. долларов, закупив эту технику у американских фирм, сдали ее в лизинг тем же

американским фирмам. Суммарная налоговая скидка составила около 20 млн. долларов. В ряде случаев возможность получения льгот при операциях лизинга используется для проведения фиктивных операций лизинга. На Западе такого рода фиктивные операции преследуются посредством специальных статей в законах, регламентирующих лизинговую деятельность.

▶ Без использования льгот.

По характеру лизинговых платежей осуществляется разделение лизинга по видам в зависимости от:

- ▶ вида лизинга (финансовый, оперативный);
 - ▶ формы расчетов между лизингодателем и лизингополучателем:
 - а) денежные, когда все платежи производятся в денежной форме;
 - б) компенсационные, когда платежи осуществляются в форме поставки товаров, произведенных на сданном в лизинг оборудовании (по существу, это бартер), или путем зачета услуг, оказываемых друг другу лизингополучателем и лизингодателем;
 - в) смешанные, когда применяются обе указанные формы платежа.
 - ▶ Состав учитываемых элементов платежа:
 - амортизация,
 - дополнительные услуги,
 - лизинговая маржа,
 - страхование и т.д.;
 - ▶ Применяемого метода начисления:
 - а) с фиксированной общей суммой;
 - б) с авансом (депозитом);
 - в) с учетом выкупа имущества по остаточной стоимости;
 - г) с учетом периодичности внесения (ежегодные, полугодичные, ежеквартальные, ежемесячные);
 - д) с учетом срочности внесения (в начале, середине или в конце периода платежа);
 - е) с учетом способа уплаты: равномерными равными долями; с увеличивающимися и уменьшающимися размерами (в зависимости от финансового состояния лизингополучателя и условий договора).
- В основе приведенной классификации лизинга лежат его сроки и, естественно, различный характер использования арендуемого имущества.

2.9.3. Экономические преимущества лизинга как формы обновления основных средств

Приобретение основных средств в форме лизинга позволяет снизить налоговую нагрузку предприятия. В частности, платежи по лизинговым договорам уменьшают налогооблагаемую базу по налогу на прибыль (являются затратами). Кроме этого, ускоренная амортизация (с коэффициентом 3) позволяет балансодержателю снижать базу для расчёта налога на имущество и дополнительно снизить базу расчёта налога на прибыль. Планирование потоков НДС при лизинге требует тщательного подхода в соответствии с действующими нормативными документами и, иногда, может обеспечить дополнительные выгоды при лизинге.

Особым случаем является возвратный лизинг, при котором лизингополучатель является одновременно и продавцом лизингового имущества. То есть организация берёт в лизинг оборудование (или другое имущество), которое изначально принадлежало ей самой. При возвратном лизинге между лизингодателем (лизинговой компанией) и организацией заключаются два договора: по купле-продаже имущества и сдаче его в лизинг. Оба документа подписываются одновременно.

Возвратный лизинг не предполагает каких-либо изменений в производственном процессе. Он предназначен для покрытия недостатка в оборотных средствах компании, которая получает одновременно деньги за «проданное» имущество. Эту сделку можно сравнить с выдачей кредита под залог. Только для лизингополучателя расходы по лизинговому договору, как правило, ниже, чем проценты по банковским кредитам. Другая структура налогообложения и амортизации может обеспечить возвратному лизингу дополнительную привлекательность.

2.9.4. Механизм заключения лизинговой сделки

Чтобы лизинговый договор был признан лизинговым, а так же с целью минимизации возможных рисков для субъектов лизингового договора, необходимы соответствия определенным требованиям субъектов отношений, объекта лизинга и отношений, возникающих

между субъектами по поводу объекта лизинга. А так же тщательная проработка договора лизинга.

Договор лизинга в ГК Республики Беларусь рассматривается в качестве вида договора аренды. Основные признаки, присущие институту арендных отношений, характерны и для договора лизинга, а в качестве специальных признаков, позволяющих квалифицировать отношения по передаче имущества во временное владение и пользование как лизинговые, законодатель определил следующие.

1. В договоре лизинга, кроме лизингодателя и лизингополучателя, в качестве обязанного лица, но не стороны договора, выступает продавец имущества.

2. Арендодатель (лизингодатель) на момент заключения лизингового соглашения не является собственником имущества, которое подлежит передаче в лизинг. Более того, на арендодателя (лизингодателя) возлагается обязанность приобрести в собственность имущество, принадлежащее другому лицу (продавцу) (ст. 636 ГК).

3. Передача имущества арендатору (лизингополучателю) по договору лизинга осуществляется не арендодателем (лизингодателем), а продавцом имущества, хотя норма, определяющая данное условие, является диспозитивной, то есть стороны могут определить это условие в договоре иначе (ст. 639 ГК).

4. Арендатор (лизингополучатель) вправе предъявлять непосредственно продавцу имущества, являющегося предметом договора финансовой аренды, требования, вытекающие из договора купли-продажи, заключенного между продавцом и арендодателем (лизингодателем), в частности в отношении качества и комплектности имущества, сроков его поставки и в других случаях ненадлежащего исполнения договора продавцом (ст. 641 ГК).

5. С момента передачи имущества арендатору (лизингополучателю) к последнему переходит риск случайной гибели или случайной порчи имущества (ст. 640 ГК).

6. Необходимые условия договора лизинга перечислены в Положении о лизинге на территории Республики Беларусь.

Все условия договора лизинга можно разделить на существенные и дополнительные. Существенные условия договора лизинга – условия, считающиеся достаточными для того, чтобы договор лизинга считался заключенным и являлся действительным.

Действующими нормативными документами в РФ определены шесть существенных условий договора лизинга:

- предмет лизинга (его наименование, количественные и иные характеристики, позволяющие определенно установить имущество, подлежащее передаче в лизинг);
- указание на сторону, осуществляющую выбор предмета лизинга и продавца;
- контрактная стоимость предмета лизинга;
- размер либо порядок определения размера, способ и периодичность уплаты лизинговых платежей в соответствии с условиями договора;
- цена договора лизинга либо порядок ее определения;
- условие о сроке лизинга.

Этот перечень закрытый. Стороны договора лизинга могут включать в договор и иные условия, однако они по общему правилу существенными являться не будут.

Кроме того, новое Положение о лизинге вводит еще одно существенное условие для договора купли-продажи (поставки), помимо существенных условий, установленных законодательством. Так, дополнительным существенным условием договора купли-продажи (поставки) имущества, приобретаемого для последующей передачи в качестве предмета лизинга, является указание на то, что имущество приобретается для передачи в лизинг.

Все перечисленные условия договора лизинга, каждое из которых касается определенного сегмента общего комплекса взаимоотношений лизингодателя и лизингополучателя, должны быть сформулированы и оговорены таким образом, чтобы полностью соответствовать действующим нормативным документам, определяющим порядок и особенности осуществления хозяйственной деятельности для каждого такого сегмента с учетом его спецификации.

При заключении договора лизингодатель, обеспечивая соответствие условий договора требованиям законодательства, адаптирует данный договор для конкретного лизингополучателя, учитывая все нюансы, связанные с его хозяйственной деятельностью. Максимальный учет всех факторов, которые могут повлиять на конечный результат договора лизинга, приводят в итоге к минимально возможным рискам, присущим договору лизинга как любому инвестиционному проекту. Лизинговый договор может быть

признан недействительным, если объект сделки, лизингодатель или лизингополучатель не соответствуют критериям Положения о лизинге на территории Республики Беларусь, если условия договора не включают в себя существенные условия, определенные вышеуказанным положением, если не выдержаны параметры, касающиеся срока договора и величины возмещаемой первоначальной стоимости (не менее 75%).

Механизм заключения лизинговой сделки довольно сложен, условно процесс ее проведения можно разделить на три этапа:

- подготовительный;
- юридического оформления;
- эксплуатационный.

На подготовительном этапе оформляется заявка лизингополучателя лизингодателю на покупку имущества, которое будет составлять объект лизинга, формируется пакет документов, которые предоставляются лизингодателем для получения (в случае недостаточности) кредита для частичного или полного финансирования лизинговой сделки. Со всеми заинтересованными сторонами ведется проработка договоров лизинга и купли-продажи имущества, предназначенного для передачи в лизинг, осуществляется проверка наличия документов, подтверждающих права потенциального лизингополучателя на пользование помещений, в которых планируется использовать объект лизинга, изучаются вопросы сертификации планируемой к выпуску продукции, степенью готовности лизингополучателя к выполнению планируемых работ. Анализируется состояние рынка в части планируемой к выпуску продукции, работ, услуг, на основании представленных финансовых документов лизингополучателя проводится всесторонняя оценка его текущего финансового состояния, прогноз его изменения в результате использования объекта лизинга, на основании чего и принимается решение о сделке.

По принятии решения лизингодатель сообщает о нем лизингополучателю и, если решение положительное, приступает к юридическому оформлению сделки. На этом этапе заключаются договора лизинга между лизингодателем и лизингополучателем, договор купли-продажи между лизингодателем и поставщиком имущества, являющегося объектом сделки, кредитный договор и сопутствующие ему договора между лизингодателем и кредитором в

случае, если у лизингодателя имеется потребность в заемных ресурсах, договор поручительства, обеспеченный залогом, либо договор залога, заключаемый в обеспечение обязательств лизингополучателя по договору лизинга, страховой договор между страховой компанией и лизингодателем или лизингополучателем, если осуществляется страхование объекта лизинга или рисков, связанных с договором лизинга, о чем обязательно упоминается в договоре лизинга.

После заключения договора лизинга и всех сопутствующих договоров и передачи объекта лизинга лизингополучателю наступает третий этап сделки – эксплуатационный. На данном этапе лизингополучатель обязан обеспечить функционирование объекта лизинга в соответствии с функциональным предназначением, создав все необходимые условия для его сохранности, выполнять работы, направленные на поддержание его в рабочем состоянии, производить уплату лизинговых платежей в установленные сроки в строгом соответствии со всеми условиями договора лизинга.

Классическая лизинговая сделка осуществляется по следующей схеме. Потенциальный лизингополучатель, нуждающийся в каком-либо имуществе, для приобретения которого у него нет свободных финансовых ресурсов, выступает инициатором заключения лизинговой сделки. Согласно контракту лизингополучатель выбирает поставщика, располагающего необходимым имуществом, а лизингодатель приобретает его в собственность и передает лизингополучателю во временное пользование за оговоренную в договоре лизинга плату. По истечении срока договора в зависимости от его условий имущество возвращается лизингодателю или переходит в собственность лизингополучателя.

В зависимости от экономических условий число участников сделки может расширяться или сокращаться. Как правило, в каждой лизинговой сделке участвуют следующие субъекты экономической деятельности: продавец оборудования (завод-производитель оборудования), лизингополучатель, лизингодатель, банк (или иной кредитор), страховщик.

Для грузового автотранспорта процедура лизинговой сделки выглядит следующим образом:

1) поставщик и лизингодатель заключают договор купли-продажи (договор поставки) автомобиля. Лизингополучатель, который, как

правило, самостоятельно выбирает транспорт и поставщика, также часто является стороной договора купли-продажи и сопутствующих договоров;

- 2) банк (кредитор) и лизингодатель заключают кредитный договор;
- 3) лизингодатель и лизингополучатель заключают договор лизинга;
- 4) лизингодатель и страховщик заключают договор страхования автомобиля. Это может сделать и лизингополучатель, но обязательно в пользу лизингодателя.

Практическая реализация лизинговой сделки на автотранспорте намного сложнее, чем ее теоретическое описание. Только совместная заинтересованность и согласованность действий всех сторон лизингового проекта гарантируют экономическую выгоду каждому из них.

Схема лизинговой сделки представлена на рисунке 2.36.

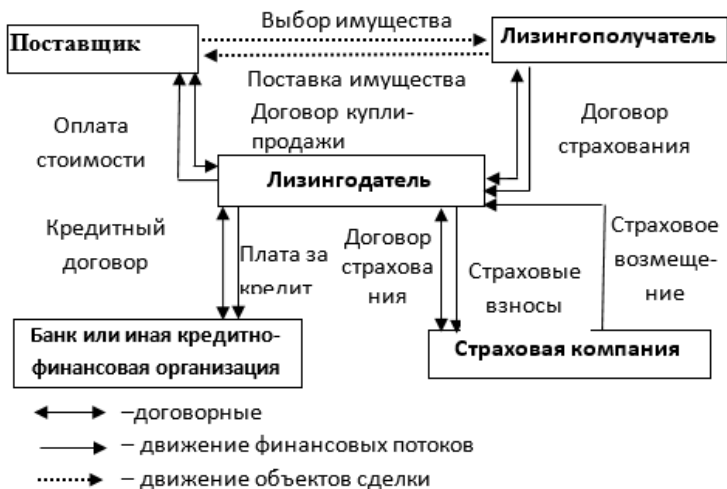


Рисунок 2.36 - Типовая схема лизинговой сделки

2.9.5. Виды и формы денежных платежей

Центральным, наиболее важным объектом организации лизинговых сделок является плата за лизинг – форма экономических отношений лизингодателя и лизингополучателя по распределению

дохода, созданного в процессе использования объекта лизинга, т.е. форма их взаиморасчетов. Она выполняет функции возмещения стоимости средств производства, накопления капитала и стимулирования предпринимательской деятельности. Формы лизинговых платежей являются внешним материально-вещественным или стоимостным воплощением платежей.

В мировой практике применяются три основных формы платежей:

- *денежные* – все платежи производятся в денежном выражении;
- *компенсационные* – расчеты производятся товарами, выпускаемыми с использованием объекта лизинга, или путем оказания лизингодателю встречных услуг (данная форма чаще применяется при внешнем лизинге, при отсутствии достаточных валютных средств для закупки импортного оборудования и в агропромышленном комплексе);
- *смешанные* – расчет сочетает денежные и компенсационные выплаты в согласии с желаниями сторон договора.

В зависимости от способа осуществления выделяют следующие виды лизинговых платежей:

По методу начисления:

- фиксированные
- долевые
- совокупные
- в % от стоимости объекта лизинга
- раздел продукции по соглашению

По способу уплаты:

- ▶ линейные (равными долями)
- ▶ прогрессивные (возрастающие)
- ▶ регрессивные (снижающиеся)
- ▶ сезонные
- ▶ другие варианты

По периодичности выплат:

- единовременные
- периодические
- с авансовым взносом
- с отсрочкой платежа
- другие варианты

Расчет размеров лизинговых платежей является одним из наиболее сложных этапов лизинговой операции, особенно при финансовом лизинге, что связано с длительностью срока сделки и значительной стоимостью объектов этого вида лизинга. При расчетах используются базовые формулы, учитывающие стоимость лизингового имущества, срок действия договора лизинга, периодичность лизинговых платежей, размер вознаграждения банка. Они корректируются в зависимости от специфики конкретной лизинговой сделки:

- совпадает или не совпадает срок полной амортизации лизингового имущества со сроком договора лизинга;
- какой метод исчисления амортизации используется (балансовый, ускоренный или свободной амортизации);
- фиксируется ли в договоре общая сумма платежа по лизингу или определяется на базе установленного процента (либо к объему реализованной продукции, произведенной на лизинговом оборудовании, либо к сумме полученной от реализации указанной продукции прибыли, либо к другому показателю);
- какой режим лизинговых платежей применяется и др.

2.9.6. Порядок проведения лизинговых операций

2.9.6.1. Заключаются договора лизинга между лизингодателем и лизингополучателем

По принятии решения лизингодатель сообщает о нем лизингополучателю и, если решение положительное, приступает к юридическому оформлению сделки. На этом этапе заключаются договора лизинга между лизингодателем и лизингополучателем, договор купли-продажи между лизингодателем и поставщиком имущества, являющегося объектом сделки, кредитный договор и сопутствующие ему договора между лизингодателем и кредитором в случае, если у лизингодателя имеется потребность в заемных ресурсах, договор поручительства, обеспеченный залогом, либо договор залога, заключаемый в обеспечение обязательств лизингополучателя по договору лизинга, страховой договор между страховой компанией и лизингодателем или лизингополучателем, если осуществляется страхование объекта лизинга или рисков,

связанных с договором лизинга, о чем обязательно упоминается в договоре лизинга.

1. Приобретение товара.

Приобретение машин, приборов, оборудования и других материальных ценностей, являющихся предметом договором лизинга, производится по поручению клиента лизингодателем посредством заключения контракта купли-продажи. В соответствии с заключенным договором владельцем лизингового товара, сохраняющим право собственности и учитывающим его на своем балансе, является лизингодатель; получателем же товара по сделке является лизингополучатель, который собственником не является, но практически принимает на себя многие его обязанности.

2. Поставка товара.

Поставка товара осуществляется продавцом (поставщиком) в соответствии с условиями договора с предварительным предупреждением арендатора о предстоящей поставке.

3. Приемка товара.

Осуществляется подписанием протокола приемки, в котором обязательно принимает участие поставщик и лизингополучатель.

Поставщик этим документом подтверждает выполнение своих обязательств перед лизингодателем (по договору купли-продажи) и может претендовать на оплату поставленного товара. В случае обнаружения отдельных недостатков, не вызывающих, однако, существенного нарушения функционирования товара (объекта сделки), поставщик обязуется устранить указанные недостатки в согласованный с лизингополучателем срок. При ненадлежащей поставке поставщик несет ответственность непосредственно перед лизингополучателем, освобождая лизингодателя от претензий последнего.

Лизингополучатель удостоверяет протоколом приемки надлежащую поставку объекта сделки, подтверждает достижение оговоренных показателей в эксплуатации, а также признает действительность всех договоренностей, указанных в контракте по лизингу, и обязуется произвести в установленное время первый лизинговый взнос.

В случае отсутствия представителя лизингодателя лизингополучатель в протоколе о приемке заявляет о принятии на себя прав и обязанностей лизингодателя в отношении поставщика,

включая проверку состояния объекта, обязанность рекламации, отказываясь от их предъявления непосредственно лизингодателю.

Вместе с тем возможно и присутствие лизингодателя (покупателя товара по сделке) при его приемке (это может быть желательно, если лизинговый товар не является новым). В этом случае лизингодатель принимает все документы и, подписывая протокол приемки, берет на себя право собственности на объект лизинговой сделки.

2.9.7. Кредитование банком операции приобретения лизинговой компанией товара (при необходимости)

Обычно лизинговая фирма получает кредит у банка, принимающего самое активное участие в ее создании и имеющего солидный пакет ее акций (вплоть до контрольного).

Оплата поставки.

Основанием для расчетов между поставщиком и лизингодателем является получение последним комплекта документов, оформляемых и подписываемых в процессе приемки товара.

Оплата может производиться следующими способами:

- 100% оплата по подписании протокола приемки;
- первоначальный аванс (предоплата) в определенном размере от покупной цены, выплачиваемый после получения от продавца подтверждения согласия на сделку, и окончательный расчет после ее исполнения. При этом покупатель (лизингодатель) может оформить банковскую гарантию возврата аванса, застраховавшись на случай срыва сделки.

Выплата лизинговых платежей.

Платежи в пользу лизингодателя являются основой возвратности полученного материального кредита; в них заложено погашение стоимости взятого в аренду оборудования и оплата процентов, а также некоторые другие расходы. При этом возможен вариант, когда в качестве оплаты осуществляется поставка продукции, произведенной с помощью арендуемых средств (компенсационный лизинг).

2.9.8. Управление рисками лизинговых сделок

2.9.8.1. Риски лизинговых сделок

Лизинговый договор порождает большое количество рисков. Всегда существует опасность развития событий по неблагоприятному сценарию - есть риск, что произойдет одно или несколько событий, влекущих за собой какие - либо убытки как у лизингодателя, так и у лизингополучателя. Поэтому главное - предусмотреть все возможные риски и постараться их минимизировать.

Лизингополучатель принимает на себя все риски, связанные с разрушением или потерей, кражей, преждевременным износом, порчей и повреждением оборудования, независимо от того, исправим или не исправим ущерб, причинен этот ущерб в ходе доставки или после нее.

Лизингополучатель не может требовать от лизингодателя какого-либо возмещения убытков или уменьшения размера платы за лизинг при нарушении нормального хода использования и эксплуатации оборудования, какими бы ни были причины этого, включая форс-мажор или стихийные бедствия. В случае полной утраты имущества или его полной конструктивной гибели все последующие взносы должны быть уплачены лизингодателю и действие договора прекращено.

В случае каких-либо изменений в области налогообложения, кредитных отношений и других, повлекших непредусмотренные расходы сторон, потерпевшая сторона должна известить об этом контрагента и стороны должны встретиться для разрешения этой проблемы. Если лизингодатель является потерпевшей стороной, лизингополучатель должен приобрести имущество с уплатой стоимости имущества и всех платежей, включая предстоящие. Если потерпевшей стороной является лизингополучатель, лизингодатель передает ему право собственности на имущество против уплаты цены имущества и причитающихся лизинговых платежей.

В случае возникновения какого-либо риска лизингополучатель обязан за свой счет и по своему усмотрению предпринять следующее:

▶ отремонтировать оборудование или заменить его на любое аналогичное оборудование, приемлемое для лизингодателя. Предоставленное в замену дефектного оборудование должно рассматриваться в качестве правомерной замены первоначально

предусмотренного оборудования, а право собственности на него должно быть передано лизингодателю. За пользователем сохраняется обязанность уплатить все суммы лизинговой платы и произвести другие платежи, предусмотренные соглашением;

► погасить всю задолженность лизингодателю по выплате арендной платы и выплатить ему неустойку в размере суммы закрытия сделки в течение одной недели после предъявления лизингодателем требования об уплате. Обязательство лизингополучателя внести сумму арендной платы считается выполненным по получении лизингодателем суммы закрытия сделки.

Лизингополучатель несет все расходы, связанные с возвратом предмета лизинга лизингодателю, в том числе расходы на его демонтаж, транспортировку, а также возмещает иные убытки лизингодателя, связанные с расторжением договора. Иные правила относительно этого можно установить в договоре, однако лизингодатели вряд ли пойдут на изменение установленной законодательством диспозитивной нормы.

Риски и выгоды, связанные с передачей и владением предмета лизинга, переходят к лизингополучателю.

Конкретные риски делятся следующим образом (если договором лизинга не установлено иное):

- риск невыполнения продавцом обязанностей по договору купли-продажи предмета лизинга несет сторона, которая выбрала продавца;
- риск несоответствия предмета лизинга целям использования этого предмета по договору лизинга и связанные с этим убытки несет сторона, которая выбрала предмет лизинга;
- ответственность за сохранность предмета лизинга, а также риски, связанные с гибелью, утратой, порчей, хищением, прочим выбытием предмета лизинга, поломкой предмета лизинга, допущенной при его монтаже или эксплуатации, иные имущественные риски с момента получения предмета лизинга несет лизингополучатель.

В лизинговом соглашении должны быть предусмотрены условия страхования объекта лизинга. Если страхование возлагается на пользователя, то он должен предъявить лизингодателю страховой полис в течение 15 дней с момента начала срока действия соглашения и обеспечить его действие в течение всего срока лизинга.

Утрата предметом лизинга эксплуатационных характеристик после его передачи лизингополучателю не освобождает лизингополучателя от исполнения обязательств по договору лизинга.

2.9.8.2. Прекращение действия лизингового соглашения

Лизинговое соглашение считается прекращенным по истечении срока его действия.

Лизингополучатель не может отказаться от лизинга до истечения срока соглашения. В случае его расторжения он обязан внести лизингодателю компенсацию, равную всей сумме закрытия сделки (всю неуплаченную в срок лизинговую плату и общую сумму последующих взносов, которую следовало бы внести, если бы соглашение не было расторгнуто).

Лизингополучатель имеет право расторгнуть соглашение только в том случае, если при приемке оборудования обнаружатся его недостатки, исключающие нормальную работу и устранение которых невозможно. О расторжении соглашения он должен известить лизингодателя в письменной форме не позднее 10 дней со дня истечения срока поставки оборудования.

Лизингодатель имеет право заявить о немедленном прекращении соглашения в следующих случаях:

1. Договор купли-продажи оборудования не вступил в силу или аннулирован по какой бы то ни было причине до поставки оборудования пользователю.

2. Поставщик дал уведомление о невозможности поставки оборудования независимо от причины этого.

3. Лизингополучатель в течение срока, превышающего три недели, не выполняет своих обязательств по какому-либо виду платежей, предусмотренных соглашением.

4. Лизингополучатель по получении требования об уплате не погашает всю сумму задолженности (включая пени за просрочку) в течение двух недель.

5. Лизингополучатель не реагирует на уведомление, посланное лизингодателем с интервалом не менее 4 недель, не удовлетворяет требований по соблюдению других обязательств, допускает эксплуатацию оборудования с нарушением условий соглашения.

6. Договор купли-продажи аннулируется после поставки

оборудования поставщиком по причинам, ответственность за которые несет пользователь.

7. В период действия соглашения организация лизингополучателя ликвидирована.

При наличии условий, определенных в пп. 3—7, лизингополучатель должен уплатить собственнику всю сумму закрытия сделки.

При получении уведомления о закрытии сделки лизингополучатель лишается права пользования оборудованием.

Если пользователем не внесена сумма закрытия сделки или не уплачены платежи, лизингополучатель обязан в четырехнедельный срок со дня получения требований от собственника оборудования выслать его по любому из указанных им адресов. Все риски и расходы по такой перевозке несет лизингополучатель. В случае невозвращения оборудования собственник имеет право вступить во владение таковым и произвести его транспортировку по своему усмотрению за счет пользователя, возложив на него все возникающие при этом риски.

При невозвращении пользователем оборудования по истечении срока соглашения или по закрытии сделки с него взимается пеня в проценте от остаточной стоимости оборудования на последний день просрочки до полного его возврата. Продолжение использования лизингополучателем оборудования по истечении срока лизинга не рассматривается как возобновление или продление лизинга.

Предложения лизингополучателя о приобретении оборудования или продлении соглашения должны быть представлены собственнику не позднее чем за 45 дней до истечения срока лизинга при условии, что полностью внесена лизинговая плата и другие причитающиеся по соглашению платежи. Согласованная цена продаваемого оборудования должна быть уплачена пользователем с последним взносом лизинговой платы. После завершения этих расчетов действие соглашения прекращается и право собственности на объект лизинга переходит от лизингодателя к лизингополучателю.

При возврате оборудования лизингодателю после окончания срока лизинга оно должно быть передано в состоянии, соответствующем условиям эксплуатации, которые предусмотрены в соглашении. До тех пор, пока лизингодатель не будет фактически восстановлен во владении объектом сделки, лизингополучатель

продолжает вносить лизинговую плату, уплачивать пени и нести полную ответственность за оборудование.

Все споры, возникающие в связи с заключением и исполнением лизингового соглашения, решаются между сторонами в арбитраже или суде.

Риски, сопровождающие лизинговую сделку, могут привести к существенным финансовым потерям как у лизингодателя, так и у лизингополучателя. Один из способов минимизировать риски - их застраховать.

2.9.8.3. Как выбрать страховщика

Обычно при выборе страховщика учитывается множество обстоятельств, в том числе финансовые и маркетинговые данные. На основании этих данных можно составить предварительное мнение о страховщике и качестве его программы страхования, которое затем нужно будет конкретизировать при проведении переговоров.

К основным параметрам, которые следует учитывать при выборе страховщика, можно отнести:

- наличие лицензии на право осуществления страховой деятельности, в том числе на конкретный вид страхования, по которому предполагается заключение договора страхования;
- размеры уставного капитала, собственных средств и накопленных страховых резервов;
- страховые тарифы;
- установленный в правилах страховщика объем страховой ответственности: перечень страховых случаев,
- размер страховой суммы, ограничения по перечню страховых случаев и страховой выплате;
- порядок рассмотрения страховых случаев, оперативность выплаты страхового возмещения;
- имеющийся опыт работы на рынке страховых услуг;
- ясность и доступность условий страхования (в том числе необходимо учесть качество перестраховочной защиты);
- имидж страховщика, в том числе членство в объединениях страховщиков.

При рассмотрении страховых тарифов необходимо учитывать, что зачастую более низкие тарифы предлагаются при меньшем

перечне страховых рисков (то есть потребитель приобретает за меньшие деньги соответственно меньшее количество услуг). Более низкие тарифы нередко предлагает новый страховщик, недавно вышедший на рынок. В этом случае опасность заключается в том, что можно попасть на удочку строителя "страховой пирамиды": когда страховые выплаты осуществляются только за счет новых страховых взносов, а не за счет резервов, страховщик сам заинтересован в непрерывном росте страхователей и вынужден демпинговать. Это чревато неполучением страхового возмещения, ведь все "пирамиды", и страховые в частности, когда-нибудь разваливаются. Заключение договора страхования с новым страховщиком или со страховщиком, который не страховал ранее по данному виду деятельности, также может привести к негативным последствиям из-за недостаточного опыта страховщика.

Членство страховой компании в союзах и ассоциациях страховщиков говорит о том, что данная страховая компания строит свой бизнес с большей степенью открытости, чем ее конкурент, не состоящий в таком объединении.

Сравнив показатели деятельности нескольких страховщиков, можно с уверенностью сделать заключение о целесообразности сотрудничества с конкретной страховой компанией.

Среди рисков Лизингодателя, связанных с Поставщиком, в рыночной практике наиболее часто встречаются ценовые риски, риск нарушения сроков поставки, риск поставки технически неисправного имущества.

Ценовой риск лизингодателя связан с покупкой у поставщика имущества по стоимости значительно выше рыночной. Особенно данный риск дает о себе знать, когда происходит страховой случай с предметом лизинга. Страховая компания возмещает расходы на восстановление имущества по рыночным ценам. При этом стоимость деталей, узлов и агрегатов намного вышепокупной стоимости имущества. Ценовой риск можно снизить, если лизинговая компания будет проводить экспертизу стоимости имущества до утверждения сделки на инвестиционном комитете. В договоре купли-продажи необходимо предусмотреть штрафы в виде пени за каждый срок поставки имущества по договору. А при приемке имущества необходимо проверить техническую исправность предмета лизинга как лизингодателю, так и Лизингополучателю.

Что касается риска физического уничтожения объекта лизинга либо потери его потребительских свойств, то лизингодатель может заключить договор страхования, по условиям которого при наступлении страхового случая он будет являться выгодополучателем, что обеспечивает ему дополнительную защиту как собственнику объекта лизинга и как участнику лизинговой сделки, несущему риски по осуществлению проекта. Кроме того, в качестве гарантии для лизингодателя в случае понесенных им инвестиционных затрат служит страхование финансовых рисков, связанных с возможной неуплатой лизингополучателем лизинговых платежей. Белорусские страховые компании страхуют период договора лизинга от двух до шести лизинговых платежей, что дает возможность при финансовой несостоятельности лизингополучателя получить временный дополнительный ресурс на время изъятия объекта лизинга и реализации его на вторичном рынке, погасив при этом часть своих потерь за счет страхового возмещения.

2.9.9. Правовое регулирование лизинговой деятельности в Республике Беларусь

Основные экономические и правовые аспекты лизинга сформулированы в «Конвенции о международном финансовом лизинге», принятой в 1988 году в г. Оттаве (Канада) в рамках Международного института частного права, после чего лизинг был официально признан как самостоятельный финансовый институт. Она трактует классический лизинг как трехстороннюю сделку и не регулирует потребительские сделки, т.е. аренду для удовлетворения личных потребностей, фактически распространяет юридические правила, действующие в рамках договора аренды, на трехсторонние соглашения, характерные для операций по аренде оборудования, с учетом некоторых особенностей, касающихся в основном прав и обязанностей сторон.

В настоящее время конвенция объединяет более 20 государств, среди которых США, Финляндия, Бельгия, Чехия, Словакия, Франция, Италия, Венгрия, Норвегия и др. В 1999 году конвенцию ратифицировали Россия, Беларусь, Украина и Армения.

В 2001 году Беларусь подписала Конвенцию о

межгосударственном лизинге Лизинг

В Беларуси регулируется несколькими правовыми актами. На сегодняшний день актуальными национальными нормативными актами в сфере лизинга являются:

- Гражданский Кодекс (Раздел «Финансовая аренда (лизинг)» (является основой регулирования лизинга в республике, содержит базовые определения);

- Положение о лизинге, утвержденное постановлением Совета Министров Республики Беларусь N 865 от 4 июня 2010 года (определяет основные положения, термины лизинга, а также правила проведения лизинговых операций в Беларуси);

- Указ Президента Республики Беларусь N 465 «О некоторых вопросах совершенствования лизинговой деятельности в Республике Беларусь» (регламентирует главным образом аспекты международного лизинга, определяет права и обязанности лизингодателя).

В качестве законодательного инструмента регулирования лизинга в Беларуси выступает также и Постановление Совета Министров Республики Беларусь N 548/8, в котором регулируется механизм совершения внешнеэкономических сделок по приобретению/выкупу предметов лизинга. Учет лизинговых операций регламентируется «Инструкцией о порядке бухгалтерского учета лизинговых операций», утвержденной Минфином РБ в 2004 году.

В макроэкономическом масштабе роль лизинга, как и других кредитных операций, заключается в том, что посредством него банки превращают временно бездействующие денежные средства в действующие, стимулируя тем самым процесс производства, обращения и потребления. На микроэкономическом уровне лизинг играет роль катализатора переоснащения технологической базы, так как позволяет сократить до минимального уровень риск морального старения и повысить показатели обновляемости технического парка предприятий, что особенно актуально для Республики Беларусь.

Кроме того, место лизинга на финансовом рынке и его динамика имеют положительную корреляционную зависимость от уровня развития экономики страны, т.е. можно сделать вывод, что возможное повышение производительности труда и увеличение доли валового внутреннего продукта на душу населения ведет к активизации процессов на рынке лизинговых услуг, или обратный

ему – возможная активизация процессов на рынке лизинговых услуг приводит к росту ВВП на душу населения. Роль лизинга также можно раскрыть через его преимущества для всех сторон лизинговой сделки, указанных выше, и его преимуществ для государства, раскрывающих его экономическое и социальное значение.

2.9.10. Нормативно-правовое регулирование рынка лизинга

В период становления и развития лизинговой деятельности в Беларуси государственными органами были приняты документы, создавшие основу законодательной базы по лизингу.

Гражданский кодекс Республики Беларусь (глава 34 "Аренда", параграф 1 "Общие положения об аренде", параграф 6 "Финансовая аренда (лизинг)") (в ред. Закона Респ. Беларусь от 26 дек. 2007г).

В соответствии со статьей 596 Гражданского кодекса положения об аренде, изложенные в параграфе 1, применяются к лизингу, если иное не установлено законодательством.

Положение о лизинге на территории Республики Беларусь, утвержденное постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 31.12.1997г. №1769, с учетом изменений и дополнений, внесенных постановлениями Совета Министров Республики Беларусь от 06.07.1998г. №1042 (отменило лицензирование лизинговой деятельности), от 13.07.2000г. №1038 внесло коррективы в содержание п.9 Положения в связи с введением с 01.01.2000 г. нового порядка исчисления налога на добавленную стоимость и изменением налоговой базы и объекта налогообложения при исчислении и уплате данного налога в ходе осуществления лизинговых операций.

Конвенция УНИДРУА о международном финансовом лизинге. Подписана в г. Оттава (Канада) 28.05.1988г. Свое участие в Конвенции Республика Беларусь оформила в соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 02.07.1998г. №352 "О присоединении Республики Беларусь к Конвенции УНИДРУА о международном финансовом лизинге".

Конвенция УНИДРУА о международном финансовом лизинге была заключена, как попытка унификации основных положений, касающихся операций международного лизинга. Необходимость ее

принятия была вызвана, прежде всего, тем, что разные законодательные системы рассматривали лизинговые сделки с различных позиций. Конвенция регулирует вопросы, возникающие при заключении и исполнении договоров, заключаемых в связи с операциями по лизингу, сторонами которых являются коммерческие организации из разных стран, присоединившихся к Конвенции (в соответствии с оговоренной в ней процедурой). К настоящему моменту таких стран девять: Беларусь, Венгрия, Италия, Латвия, Нигерия, Панама, Россия, Узбекистан, Франция.

Конвенция не противоречит белорусскому законодательству и не требует внесения изменений в действующие законодательные акты. Это означает, что принципиальный подход к договорам о лизинге, заключаемым во внутреннем экономическом обороте Республики Беларусь, и к договорам о лизинге, заключаемым с иностранными контрагентами, будет унифицированным. На практике такой унифицированный подход должен помочь белорусским предпринимателям при заключении сделок внутреннего и международного лизинга.

Конвенция о межгосударственном лизинге. Подписана 25.11.1998г. и ратифицирована Законом Республики Беларусь от 09.11.1999г. №309-3 "О ратификации Конвенции о межгосударственном лизинге".

Регулирует юридическую сторону лизинговых отношений между субъектами хозяйствования государств, входящих в СНГ и подписавших данную Конвенцию. К сожалению, к данной Конвенции не присоединилась Россия, что не может не сказаться на развитии межгосударственного лизинга между нашими странами.

Следует отметить, что нормы двух последних актов могут быть применены только к лизинговым договорам, носящим интернациональный характер, когда стороны договора лизинга являются резидентами различных государств, присоединившихся к соответствующим конвенциям. Учитывая, что таких государств достаточно мало, можно говорить о весьма ограниченном применении обеих Конвенций в практике международного лизинга.

Несмотря на то, что обе Конвенции по большому счету не имеют юридического значения для сделок между резидентами Республики Беларусь, оба документа достаточно интересны в плане детализации отдельных вопросов лизинговой деятельности, не совсем четко

оговоренных в национальном законодательстве. В силу статьи 6 Гражданского кодекса Республики Беларусь, предусматривающей, что "Республика Беларусь признает приоритет общепризнанных принципов международного права и обеспечивает соответствие им гражданского законодательства", присоединение нашей страны к данным документам в какой-то мере опосредованно заполняет имеющийся правовой вакуум, одновременно позволяя белорусским предприятиям работать в сфере лизинга с некоторыми зарубежными партнерами, имея соответствующую нормативную базу. Данные документы являются частью гражданского законодательства и подлежат непосредственному применению на территории Республики Беларусь.

Во многих странах финансовый инструмент лизинга используется, прежде всего, благодаря своим налоговым льготам. В целях содействия развитию лизингового сектора в странах с развивающейся экономикой лизинговым операциям должен сопутствовать режим благоприятного налогообложения, особенно, по сравнению с другими финансовыми инструментами. Благоприятный режим налогообложения лизинговых операций содействует созданию в экономике условий для привлечения инвестиций в основные средства.

Планируя осуществление лизинговых сделок в Республике Беларусь, иностранная компания - лизингодатель, должна принять во внимание некоторые проблемы налогообложения лизинговых операций, с которыми она может столкнуться. В Республике Беларусь принят ряд документов, регулирующих данные отношения.

С января 2000 года в Беларуси была введена новая система исчисления налога на добавленную стоимость (НДС) на основании Закона Республики Беларусь от 19.12.1991г. № 1319-ХП "О налоге на добавленную стоимость" (в ред. Закона Респ. Беларусь от 26.12.2007 г). В практике ведения международной лизинговой деятельности данная система налогообложения сразу выявила свои противоречия.

Одно из них заключается в том, что существует определенный перечень субъектов хозяйствования, имеющих льготу по налогу на добавленную стоимость в размере от 50 до 100%. Следовательно, они не насчитывают данный налог на стоимость реализуемой продукции, оказанных работ и услуг и не являются плательщиками данного налога. К таким субъектам хозяйствования можно отнести

индивидуальных предпринимателей, предприятия, оказывающие медицинские услуги или ориентированные на экспорт, либо сельскохозяйственные (ставка налога на продукцию и услуги - 10%) и т.п. Заключая договор на лизинг с лизинговой компанией или банком, вышеупомянутые субъекты обязаны уплачивать НДС, начисленный на лизинговые платежи в размере 18%. Эта сумма реально увеличивает стоимость лизинговой услуги, так как возврат НДС, уплаченного по договору лизинга является весьма затруднительным. Можно предположить, что большинство таких предприятий будет откладывать сроки инвестирования в свой бизнес, накапливать необходимые средства на покупку основных средств, брать дорогостоящие кредиты (не пользоваться льготами, которые предлагает лизинг) либо обращаться за этими услугами к иностранным лизинговым компаниям, предлагающим лизинговые услуги без НДС, как на экспортную услугу. К последнему прибегают резиденты Беларуси, основным видом деятельности которых являются, например, международные перевозки.

Для нерезидентов Республики Беларусь дешевле заключить договор с лизинговой иностранной компанией, так как с нее не будет взиматься налог на добавленную стоимость, поскольку компании, оказывающие услуги лизинга на экспорт, имеют льготу по налогу в своей стране. Выход из сложившейся ситуации может подсказать российский опыт. У лизингополучателей России также возникают ситуации, когда при реализации ими товаров (работ, услуг) налогообложение производится по ставке 0 или 10%. В таком случае возникшая разница направляется на погашение обязанностей компании-лизингополучателя по уплате других налогов или сборов, которые подлежат зачислению в федеральный бюджет. Если по истечении трех месяцев налогоплательщик все еще не полностью компенсировал уплаченный НДС, то бюджет должен вернуть эту разницу налогоплательщику.

В случае если лизингодатель является резидентом какой-либо страны, а лизингополучатель является нерезидентом данной страны, лизинговые платежи по заключенному договору лизинга облагаются НДС по ставке 0%.

В настоящее время иностранная компания, не имеющая физического присутствия в Республике Беларусь, планирующая осуществление операций международного лизинга с участием

белорусского лизингополучателя, должна обратить внимание на некоторые требования валютного контроля Республики Беларусь, которые могут значительно осложнить осуществление сделки.

В соответствии с Постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь "Об утверждении правил проведения валютных операций" № 72 от 30.04.2004г. (в ред. Пост. Правления Национального банка Респ. Беларусь от 17.12.2007г) разрешено осуществление расчетов по договорам финансовой аренды (лизинга), без оформления в Национальном банке Республики Беларусь отдельного разрешения на проведение валютной операции, связанной с движением капитала, если срок платежа не превышает 180 дней, но "осуществление расчетов по экспорту и (или) импорту товаров, работ, услуг, информации, результатов интеллектуальной деятельности, в том числе исключительных прав на них, на срок более 180 дней, а также в случае получения (предоставления) аванса, предварительной оплаты, отсрочки и рассрочки платежа по указанным объектам на срок более 180 дней", относится к валютным операциям, связанными с движением капитала.

Необходимо отметить, что валютный лизинг в последнее время стал пользоваться большей популярностью по сравнению с лизингом в белорусских рублях, так как при невысоких темпах инфляции и высоких процентных ставках по рублевым кредитам относительно низкие ставки по валютным кредитам делают валютный лизинг более привлекательным. Данное постановление также разрешило юридическим лицам - резидентам использовать иностранную валюту при расчетах по договорам финансовой аренды автомобильной техники, произведенной в Республике Беларусь, а также по договорам финансовой аренды в случае, если объект лизинга был приобретен лизингодателем за иностранную валюту.

Действующее таможенное законодательство предусматривает, что товары, ввозимые на территорию Республики Беларусь по лизинговым сделкам, могут ввозиться в соответствии с двумя таможенными режимами - режим выпуска товаров для свободного обращения и режим временного ввоза товаров. В случаях, когда товары вывозятся по договорам лизинга с таможенной территории Республики Беларусь, то могут применяться соответственно режимы экспорта или временного вывоза [9, стр.133].

В настоящее время при оформлении имущества, ввозимого по договору финансового лизинга, в соответствии с режимом выпуска товаров для свободного обращения лицо, осуществляющее ввоз предмета лизинга, обязано уплатить все таможенные пошлины, платежи, а также налог на добавленную стоимость, в полном объеме. Такой подход противоречит сущности лизинга, когда право собственности до окончания действия договора лизинга, независимо от наличия опциона выкупа, остается у лизингодателя.

Порядок и условия выдачи таможенными органами разрешений на использование товаров в таможенном режиме временного ввоза определяются Таможенным кодексом Республики Беларусь от 04 января 2007г. В данном нормативном правовом акте также перечислены категории товаров, в отношении которых таможенный режим временного ввоза не может быть установлен.

Срок временного ввоза товаров ограничен. Предельные сроки, на которые товары могут быть временно ввезены на территорию Республики Беларусь, установлены этим же нормативным правовым актом и применительно к лизингу составляют два года.

В соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 13.11.97 г. № 587 "О лизинге" при таможенном оформлении объектов лизинга в таможенном режиме свободного обращения по заявлению заинтересованного лица предоставляется рассрочка по уплате таможенных платежей, кроме сборов за таможенное оформление, на весь срок действия договора лизинга, но не более чем на пять лет [3, стр.53].

Основная проблема, препятствующая развитию лизинга в Республики Беларусь, заключается в следующем: ввоз или вывоз товаров на основании договоров лизинга не имеет никаких преимуществ по сравнению с обычным ввозом/вывозом товаров на таможенную территорию Республики Беларусь.

Описание основных проблем практического применения некоторых форм лизинга показывает, что все они являются результатом недоработки экономическо-правовой базы, регламентирующей общественно экономические отношения в Республике Беларусь. Поэтому говорить о весомом продвижении в развитии международных лизинговых операций в Республике Беларусь трудно, так как на пути данного развития стоят проблемы валютного, таможенного и налогового регулирования. Руководители

лизинговых компаний в качестве основных факторов, сдерживающих развитие лизинга в Республике Беларусь, называют низкую деловую активность и высокие процентные ставки на отечественном финансовом рынке. Решение данных проблем всецело зависит от действий соответствующих законодательных органов. Именно они должны через эффективное, с помощью лизинга, перевооружение производственной сферы способствовать развитию рынка лизинговых услуг, что впоследствии должно повлиять на качество и конкурентоспособность на внешних и внутренних рынках производимой в экономике Республики Беларусь продукции

2.9.11. Проблемы и перспективы развития лизинговых операций в Республике Беларусь

2.9.11.1. Факторы, сдерживающие развитие лизинга в Республике Беларусь

Развиваясь на протяжении 40-50 лет в условиях рыночной экономики западных стран, лизинг занимает 25-30% от общего объема инвестиций. Белорусский лизинг развивается 15 лет и достиг 3-4% общего объема инвестиций.

Основными препятствиями для развития лизинга в Беларуси являются:

1. Высокие ставки и короткие сроки кредитования.
2. Высокий уровень налогов.
3. Отсутствие значительного стартового капитала для лизинговой компании, т.к., она приобретает оборудование за полную стоимость.
4. Отсутствие системы информационного обеспечения о предложениях лизинговых услуг.
5. За рубежом термином “ лизинг ” называются отношения финансовой аренды сроком от 3-х лет. В нашей же стране не создан пока еще благоприятный климат для долгосрочных инвестиций. Необходимо принятия налогового законодательства, предоставляющего льготы банкам, покрывающие их риски, связанные с долгосрочным кредитованием.
7. Незрелость инфраструктуры лизингового рынка. Инфраструктура, способствующая развитию лизинга в нашей стране

должна включать в себя более широкую сеть лизинговых компаний, специализированных консалтинговых фирм и соответствующую систему информационного обеспечения о предложениях лизинговых услуг. Неразвитость инфраструктуры (сложившихся механизмов финансирования, расчетов, минимизация рисков, эффективных маркетинговых и сбытовых структур и т. п.) предъявляет нереально высокие требования к руководителям и служащим лизинговых компаний.

8. Макроэкономическая и политическая неопределенность обстановки в стране. В настоящее время все правовые отношения, основанные на отсрочке платежа, тормозятся экономической нестабильностью, отсутствием надежной макроэкономической стабилизации и признаков устойчивого роста в экономике, что порождает у хозяйствующих субъектов определенное состояние неуверенности в завтрашнем дне. Между тем, основная идея лизинга состоит в возможности "растянуть" во времени выплату стоимости имущества при сохранении права на приобретения его в собственность по остаточной стоимости. При нынешней экономической ситуации какая организация может позволить себе сегодня ждать возврата средств в течение 5-7 лет (обычный срок финансового лизинга). Именно это обстоятельство в значительной степени сдерживает развитие лизинга в Республике Беларусь.

2.9.11.2. Преимущества лизинга

Если говорить о лизингополучателе (автоперевозчике), то преимущества лизинга для него сводятся к следующему:

1. Лизинг является альтернативой обычному банковскому кредитованию и обладает определенными преимуществами по сравнению с ним. Лизинг дает возможность не просто получить автомобиль в полное пользование без его полной оплаты, но еще и на условиях (первоначальных) более выгодных, чем кредит. Лизинг предполагает стопроцентное кредитование поставки техники и не требует немедленного начала платежей, в то время как при использовании обычного кредита для покупки транспорта предприятие, как правило, должно до 15 % (и более) стоимости оплачивать за счет собственных средств.

2. При лизинге автотранспортному предприятию или частному

предпринимателю заключить контракт по лизингу обычно проще, чем получить кредит (особенно финансовый).

3. Лизинг доступен малым и средним автотранспортным предприятиям, в то время как получение банковских кредитов на благоприятных для них условиях очень проблематично, т.к. они не являются «первоклассными» заемщиками.

4. Возможность опробовать транспортную технику до ее полной оплаты, т.е. до приобретения в собственность. Обычно приобретаемые по лизингу импортные автомобили после завершения лизинговой сделки еще имеют большой моторесурс и по многим параметрам превосходят отечественный транспорт.

5. Закупка по лизингу транспорта по оптимальным рыночным ценам. Как правило, лизинговая компания лучше знает рынок транспортных средств и имеет больше возможностей для установления оптимальных контрактных цен, чем лизингополучатель.

6. Более гибкий порядок осуществления лизинговых платежей. Лизингополучатель сам принимает участие в процессе заключения сделки и совместно с лизинговой компанией определяет основные условия финансирования: срок лизинга и стоимость транспортного средства, объем дополнительных услуг, периодичность арендных платежей, фиксированную или плавающую процентную ставку, условия расчетов с лизингодателем и другие факторы.

7. Лизинг не «утяжеляет» активы автотранспортного предприятия и помогает поддерживать оптимальное соотношение собственного и заемного капитала.

8. Международный валютный фонд не учитывает сумму лизинговых сделок в подсчете национальных задолженностей, то есть предоставляется возможность превысить фактические лимиты кредитной задолженности, устанавливаемые МВФ для отдельных стран.

9. Выгоды для лизингополучателей, вытекающие из возможности выкупа транспорта по номинальной или остаточной стоимости по истечении срока договора лизинга.

10. Налоговые выгоды, вытекающие, во-первых, из того, что лизинговые платежи, выплачиваемые лизингополучателем, целиком относятся на себестоимость перевозок и соответственно снижают облагаемую налогом прибыль, а значит, и размер налога, взимаемого

в бюджет. Во-вторых, налоговое законодательство республики предусматривает для лизинговых сделок систему ускоренной амортизации, то есть дополнительных налоговых льгот.

11. Заключая договор лизинга, автоперевозчик может рассчитывать на получение от банка дополнительных информационных, консультационных и юридических услуг.

12. При международных лизинговых операциях арендатор получает налоговые льготы страны арендодателя, что проявляется в снижении выплат, а также дополнительные услуги (в основном при оперативном лизинге) арендодателя или его представителей (техническое обслуживание и ремонт арендуемого оборудования, консультации по его эксплуатации, передача ноу-хау, поставка запчастей и пр.). Конвенция «О межгосударственном лизинге», Москва, 25 ноября 1998 года

Для лизингодателя (лизинговой компании) лизинг – это основа бизнеса, который по форме и сути является одним из видов инвестиционной деятельности. За счет лизинга расширяется круг выполняемых операций, а лизингодатель получает доход в виде комиссионного вознаграждения и процентов по кредитам, а также привлекает новых клиентов, расширяя свою сферу влияния на рынке транспортных услуг.

Выгоды для поставщика (производителя) техники сводятся к тому, что лизинг является важным средством расширения рынков сбыта. Отдельные западные автозаводы посредством лизинга реализуют подавляющую часть своей продукции.

Таким образом, учитывая современные процессы развития рыночной экономики, а также в связи со стремлением Беларуси к интеграции в мировую экономическую систему, эффективному функционированию лизинга транспорта в республике необходимо уделить очень серьезное внимание. Этому способствуют и явные преимущества лизингового механизма для АТО. В конечном итоге все это ведет к увеличению поступления валюты в бюджет страны.

Вместе с отмеченными достоинствами лизинга следует указать и на некоторые его недостатки:

1. Если оборудование взято в финансовый лизинг и оно с течением времени устарело до окончания действия лизингового договора, то лизингополучатель продолжает платить арендные платежи до конца контракта.

2. При оперативном лизинге риск устаревшего оборудования ложится на арендодателя, который вынужден брать за это большую плату с лизингополучателя.

3. Недостатком финансового лизинга является то, что в случае выхода оборудования из строя платежи производятся в установленные сроки независимо от состояния оборудования.

4. Если объектом лизингового договора является крупный и уникальный объект, то в связи с большим количеством субъектов арендной сделки подготовка договоров лизинга требует значительного времени и средств.

Что предпочесть - покупку, ссуду или лизинг? Стоимость лизинга может быть ниже или равна стоимости ссуды только при наличии налоговых льгот.

Лизинг может быть построен на налоговой и неналоговой основе.

Неналоговый лизинг - это примерно то же, что и обычная ссуда, хотя какие-то другие аспекты могут сделать эту операцию более привлекательной по сравнению с традиционным займом. Лизинг на налоговой основе, который составляет большую часть лизингового бизнеса, предоставляет арендатору дополнительные выгоды через более низкую процентную ставку, чем при обычном займе.

Поскольку право собственности остается за арендодателем, то он имеет возможность частично компенсировать стоимость его приобретения через свой налоговый лист с помощью льгот по амортизации, инвестиционных льгот и затем поделить эти преимущества с арендатором через более низкие арендные платежи. Часто предприятия с низким уровнем доходов не могут воспользоваться своими налоговыми льготами и, арендуя имущество, передают эти льготы арендодателю, который в свою очередь снижает за это процентную ставку.

Лизинг на налоговой основе требует от арендодателя довольно большого уровня налогооблагаемой прибыли, как и финансовых ресурсов. Поэтому многие арендодатели являются специализированными компаниями-филиалами других банков и банковских групп и крупных корпораций типа "Форд Мотор Кредит", "Шелл лизинг", ИБМ, "Крайслер Файнэншл" и др.

Проблема развития лизинга имеет для государства особую актуальность, особенно с учетом сложившейся экономической ситуации и намеченного соответствующими программами процесса

оживления инвестиционной активности, т.к. во-первых, этот финансовый инструмент способствует мобилизации финансовых средств для инвестиционной деятельности. Во-вторых, лизинг обеспечивает посредством своего механизма гарантированное использование инвестиционных ресурсов на цели переоснащения производства.

В третьих, государство, поощряя лизинговую деятельность экономическими методами, может достичь следующих целей:

- существенно уменьшить бюджетные ассигнования на финансирование инвестиций;
- эффективно управлять процессом совершенствования отраслевой структуры инвестиций;
- содействовать развитию товарного производства и сферы услуг и повышению экспортного потенциала;
- сократить отток частного капитала на Запад;
- создать дополнительные рабочие места, особенно в сфере малого предпринимательства и решить другие насущные социально-экономические задачи.

Чтобы сделать лизинг более доступным для всех потенциальных сторон лизинговых сделок, компетентными органами Республики Беларусь принимаются соответствующие меры на законодательном уровне.

В целом законодательство Республики Беларусь в области лизинга, по мнению специалистов, позволяет осуществлять лизинговую деятельность как внутри страны, так и на международном рынке. Вместе с тем, во исполнение поручений Президента Республики Беларусь и Правительства 12 октября 2005г. по инициативе Белорусской Стороны подписано межгосударственное Соглашение "О содействии развитию организационно-методологической базы лизинговой деятельности в Содружестве Независимых Государств", которое позволило создать благоприятные правовые, экономические и организационные условия для расширения лизинговой деятельности в Содружестве Независимых Государств.

2.9.12. Оценка лизингового договора

В мировой практике принято указывать в договоре

лизинга удорожание предмета лизинга (ставку удорожания). Обычно ставка удорожания рассматривается как годовые проценты и рассчитывается как разница в процентах между суммой всех платежей по лизинговому договору и стоимостью предмета лизинга, приведённая к годовой ставке с учётом срока договора лизинга.

Использование ставки удорожания в рекламных материалах может ввести лизингополучателей в заблуждение относительно реальной стоимости привлекаемого через лизинг внешнего финансирования в сопоставлении с тем, сколько стоил бы банковский кредит при аналогичных суммах займа и графике погашения.

Пример: Предмет лизинга стоит 1 000 000 у.д.е. Договор на 5 лет. Удорожание 12% за год (соответствует практике в 2007—2008 годах). При условии окончательного погашения стоимости имущества 1 000 000 рублей в конце лизингового договора, это означает, что общая сумма платежей по лизинговому договору на 5 лет составит 590 000 (за вычетом выкупной стоимости, как правило 1% — в нашем случае 10 000). Расчёт — $(1\,000\,000 * (12 / 100)) * 5 + 1\,000\,000 = 1\,590\,000 + 10\,000$ (1% выкупная стоимость) = 1 600 000 рублей.

Как правило, первый (авансовый) платёж составляет 30%, в нашем случае 300 000 у.д.е. Реальные дополнительные ресурсы, которые предоставляет лизингодатель, составляют 700 000 у.д.е. Через 5 лет лизингополучатель в общей сумме дополнительно к первому платежу выплатит лизингодателю 1 300 000 у.д.е. (700 000 у.д.е.. основной суммы плюс удорожание 600 000 у.д.е.)

Эффективная стоимость финансирования (с учётом сложных процентов) значительно выше — в месяц она составляет около 2,308%, что при сложных процентах формирует около 31,5% годовых.

Таким образом, декларированная в данном примере ставка удорожания 12% является аналогом привлечения внешнего финансирования под 31,5% годовых на условиях ежемесячных выплат и уплаты процентов на остаток долга.

Если договор лизинга предусматривает начисление процентов (удорожания) только на оставшуюся часть долга за вычетом уже произведённых платежей (авансы, задатки и др.), это приближает показатель ставки удорожания к эффективной стоимости

финансирования.

2.9.13. Схемы погашения задолженности по лизинговому контракту

Количественный анализ лизинговой операции обычно предназначен, по крайней мере теоретически, для решения двух задач. Для арендатора важно определиться: покупать или арендовать производственное имущество (если, разумеется, он по своим финансовым возможностям может ставить этот вопрос). Для лизингодателя необходимо определить размер лизинговых платежей и финансовую эффективность сделки.

Назначение лизинговых платежей состоит в полном покрытии издержек лизингодателя, связанных с выполнением условий арендного контракта, включая оплату расходов по закупке оборудования, кредитованию и страхованию, а также обеспечение лизингодателю некоторой прибыли и комиссионных. Последние покрывают расходы по подготовке контракта и посреднической деятельности.

Погашение задолженности по лизинговым контрактам может осуществляться на основе различных схем (способов оплаты). Лизингополучатель и лизингодатель выбирают и согласовывают наиболее удобный для них по срокам и размерам платежей способ, определяют вид периодических выплат.

Задолженность по лизингу погашается следующими видами платежей:

- авансовый платеж;
- периодические лизинговые платежи;
- выкупная сумма.

Основными здесь являются периодические выплаты. Отметим лишь несколько признаков, по которым они различаются:

- по размеру платежей — постоянные и переменные (например, изменяющиеся во времени с постоянным темпом прироста или выплачиваемые в сроки и суммах, предусматриваемых согласованным графиком);
- по применяемой процентной ставке — с постоянной или переменной ставкой, а по их виду — сложная, а иногда (при очень коротких сроках) и простая ставка;

- по моменту производства платежей — в начале или конце периодов (пренумерандо и постнумерандо); платежи постнумерандо применяются реже, чем пренумерандо;

- по периодичности выплат (обычно лизинг предусматривает ежемесячные платежи, редко ежеквартальные или полугодовые).

Как правило, финансовый лизинг является средне- или долгосрочной операцией. Однако в российской практике встречаются и краткосрочные, например на 2 года.

Приведенная краткая классификация охватывает большинство из возможных способов погашения задолженности, вместе с тем на практике могут иметь место и другие согласованные участвующими сторонами варианты, например платежи с удвоенным или утроенным первым взносом, с ускоренными каким-либо способом выплатами и т. д.

Для того чтобы сущность финансового лизинга и влияние его условий на размеры платежей были более понятны, приведем простой иллюстративный пример с последовательным усложнением условий лизинга. Стоимость оборудования и срок лизинга во всех вариантах одинаковые. В вариантах 1-3 предусматривается полное погашение стоимости оборудования. Методы расчета приведенных ниже показателей обсуждаются в следующих параграфах и иллюстрируются в примере 1 § 7.3.

Вариант 1. Стоимость оборудования — 1000, срок аренды — 36 месяцев, платежи — по 39,23 в конце месяца.

Сумма платежей за весь срок аренды составит 1412,38. Таким образом, общая сумма прибыли лизингодателя за три года равна 412,38 или 2% в месяц (24% номинальных в год) от инвестированных средств. Если платежи указанного размера будут вноситься в начале каждого месяца, то это принесет 2,13% в месяц.

Вариант 2. Предусматривается удвоенный взнос в первом периоде и освобождение от взноса в последнем. При условии, что инвестиции должны принести 2% в месяц, получим:

первый взнос — 76,98;

платежи — по 38,49 в конце месяца.

Вариант 3. Согласно контракту в начале срока лизинга производится авансовый платеж в сумме 100. Инвестиции приносят 2% в месяц.

Аванс — 100;

платежи — по 35,31 в конце месяца.

Вариант 4. Арендатор имеет право выкупить имущество в конце срока по цене 200. Как и выше, предусматривается доходность 2% в месяц.

Платежи — по 35,39 в конце месяца;

выкупная цена — 200.

Вариант 5. Аванс и право выкупа.

Аванс — 100;

платежи — по 31,46 в конце месяца;

выкупная цена — 200.

Выше размер платежа определялся принятым уровнем доходности инвестиций (2% в месяц) при всех прочих заданных в контракте условиях. Однако можно изменить постановку задачи и решить обратную задачу — определить уровень доходности (финансовой эффективности) лизинговой операции по заданным размерам всех видов платежей.

Из приведенных примеров становится очевидным, что определение размеров периодических лизинговых платежей является основной задачей при подготовке контракта операции. Для ее решения используют два пути. Первый, общепринятый на Западе, заключается в определении по условиям лизинга величины периодических платежей в целом, далее она распределяется на процентные платежи и суммы погашения основного долга. По второй схеме рассчитываются размеры процентных платежей и суммы погашения долга (амортизация задолженности), затем определяется общая сумма лизингового платежа. Для сокращения записи назовем первый путь как метод А, второй — как метод Б. Различие между указанными методами не в существе, а в последовательности расчетных операций.

Регулярные платежи — лизинговые платежи, производимые через равные интервалы времени (ежемесячно, поквартально и т. д.) в конце или в начале периодов. Регулярные платежи могут быть постоянными во времени или систематически изменяться. В качестве последнего указан только вариант погашения задолженности с постоянным темпом изменения (с увеличением или сокращением) платежей.

Нерегулярные платежи — лизинговые платежи, производимые по согласованному с лизингодателем графику сумм платежей и их

сроков. Соответственно по схеме А задается график лизинговых платежей, а по схеме Б — график платежей, погашающих сумму основного долга.

2.10. Конкуренеспособность транспортной услуги и предприятия

2.10.1 Определение конкуренции

Конкуренция в переводе с латинского означает «сталкивание», Она является формой взаимного соперничества субъектов рыночной экономики. В переводе с латинского "concurrere" — бежать вместе, "concurro" — сталкиваюсь. Эти слова можно понимать как соперничество между людьми в достижении цели. По всеобщему признанию конкуренция является ключевым звеном всего рыночного механизма и рыночной экономики в целом.

Конкуренция - элемент рыночного механизма, реализующийся в форме взаимодействия рыночных субъектов и борьбы между ними за наиболее выгодные условия приложения капитала. В условиях рынка конкуренция представляет собой основной механизм формирования хозяйственных отношений и способ оздоровления экономики.

Основным документом, регулирующим развитие конкуренции в стране, является Закон Республики Беларусь от 10 декабря 1992 г. № 2034-ХІІ «О противодействии монополистической деятельности и развитии конкуренции» (с изменениями от 2 декабря 2002 г.). Этим Законом определены организационные и правовые основы предупреждения, ограничения и пресечения монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции в целях обеспечения необходимых условий для создания и эффективного функционирования товарных рынков, содействия и развития добросовестной конкуренции, защиты прав и законных интересов потребителей.

Применительно к транспортному рынку конкуренцию можно определить как состязательность автотранспортных предприятий, транспортно-экспедиционных предприятий, других предприятий и организаций, осуществляющих перевозки грузов, когда их самостоятельные действия эффективно ограничивают возможности каждого из них воздействовать на общие условия предоставления

услуг на данном рынке и стимулируют предложение тех услуг, которые требуются потребителю.

Для малых и средних предприятий, наиболее характерных для автотранспортного бизнеса, конкуренция является одним из наиболее вероятных источников проблем. Однако вполне вероятно, что конкуренты, в том числе крупные транспортные компании, имеющие большой запас ресурсов, не в состоянии реализовать большую часть своих возможностей или даже удовлетворить все запросы своих текущих клиентов.

Большинство малых фирм и отдельные перевозчики пытаются найти нишу на рынке, где они были бы в какой-то мере защищены от конкуренции. Чтобы добиться этого, они должны предоставлять такие услуги, которые были бы в некотором роде уникальны и отличались от услуг конкурентов.

Предмет конкуренции на автомобильном транспорте - это автотранспортные услуги, посредством которых соперники стремятся завоевать заказчика-клиента и его деньги. Именно они характерны: как для грузовых, так и пассажирских автотранспортных предприятий (АТП), которые в современных условиях выполняют работы и оказывают услуги для заказчиков. И эта ситуация характерна и для других видов транспорта.

Объект конкуренции — это заказчик, за расположение которого борются на рынке автотранспортных услуг противоборствующие стороны.

Высокая конкурентоспособность автотранспортных услуг не является самоцелью для предприятия-производителя, а служит лишь средством получения высокой прибыли.

Под конкуренцией понимается экономический процесс взаимосвязи, взаимодействия и борьбы субъектов рынка за наиболее выгодные условия производства и реализации транспортных услуг.

Рассмотрим несколько обобщенных трактовок конкуренции. Конкуренция это:

- соперничество, борьба за достижение лучших результатов на каком-либо поприще;
- борьба между товаропроизводителями за наиболее выгодные условия производства и сбыта товаров, за получение наивысшей прибыли;
- состязательность хозяйствующих субъектов на товарном рынке,

когда ни один из них не в состоянии оказать решающего влияния на общие условия реализации однородного товара на данном рынке;

- наличие на рынке большого числа независимых покупателей и продавцов и возможность для покупателей и продавцов свободно выходить на рынок и покидать его.

Конкурентная борьба ведется не только за потребителя, но и за трудовые ресурсы, материалы, капитал, право использовать определенные технические нововведения.

Чтобы успешно конкурировать на рынке в данной отрасли, предприятию необходимо учитывать все пять конкурентных сил во всех их проявлениях (рисунок 2.37).

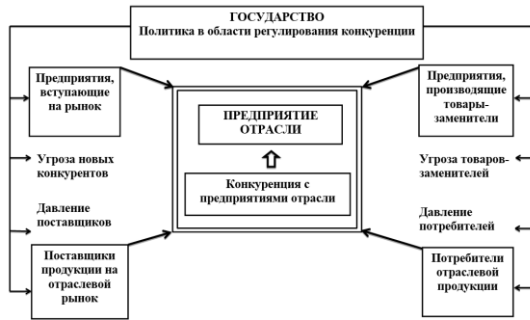


Рисунок 2.37 – Пять конкурентных сил

Появление новых конкурентов приводит к созданию новых производственных мощностей в отрасли, стремлению новичков отвоевать себе долю рынка, что, в конечном счете, снижает общий потенциал прибыльности в отрасли. Появление новых конкурентов будет заведомо ограничено на рынках с высокими входными барьерами;

Конкуренция на рынке выступает в различных формах и осуществляется различными методами. Она может быть внутриотраслевой и межотраслевой.

2.10.2. Классификация конкуренции

Совершенная конкуренция – конкуренция, при которой есть такое количество участников, когда ни один из них не может своим предложением цены повлиять решающим образом на

установившуюся рыночную цену.

Несовершенная конкуренция – конкуренция, при которой есть обстоятельство, ограничивающее конкуренцию, например ситуация монополии. Имеет разную природу (административная, криминальная и т.д.).

Ценовая конкуренция – ценовая дискриминация (угнетение, запрещение) => монополия, степень монопольной власти увеличивается.

Неценовая конкуренция – посредством усовершенствования качества продукции и условия ее продажи (улучшение продаж рекламы и т.д.)

Внутриотраслевая конкуренция - это соперничество между предпринимателями одной отрасли хозяйства за более выгодные условия выпуска и сбыта товаров. Эта конкуренция происходит потому, что предприятия отрасли существенно различаются между собой по качеству используемых средств производства (оборудования, станков), технической оснащенности и квалифицированности рабочей силы, вследствие чего возникают различия по величине стоимости выпускаемых изделий и размеру прибыли в расчете на единицу продукции.

Межотраслевая конкуренция - вид конкуренции между производителями, действующими в разных отраслях экономики. В основе стимулов межотраслевой конкуренции лежит стремление предпринимателей к получению максимальной прибыли, поиску наиболее выгодной сферы приложения капитала. Под действием межотраслевой конкуренции капитал устремляется в отрасли, характеризующиеся в данный момент наивысшей нормой прибыли. В результате - увеличивается выпуск и соответственно возрастает предложение товаров в отрасли, имеющих высокую норму прибыли, а это, в свою очередь, приводит к снижению цены и уменьшению нормы прибыли. Таким образом, межотраслевая конкуренция воздействует на изменение направлений вложений капитала, на его распределение по сферам экономики, т. е. регулирует потоки капиталовложений.

На междугородных перевозках автомобильный транспорт конкурирует с другими видами транспорта, в первую очередь с железнодорожным, а также с внутренним водным с учетом судоходных водных путей и сезонности перевозок. Выбирая

средство доставки конкретного товара, грузоотправители учитывают транспортные издержки в цене товара, своевременность и сохранность его перевозки. Более высокая стоимость автомобильных перевозок во многих случаях компенсируется соблюдением графиков и сокращением времени доставки «от двери до двери», доступностью обслуживания и обеспечением требуемой частоты отправок.

Кроме того, важным фактором, побуждающим грузоотправителя использовать автотранспорт, может быть желание избежать трудностей при выполнении требований предприятий железнодорожного транспорта в отношении норм оборота контейнеров, простоя вагонов и их загрузки, обеспечения необходимой погрузки грузов и т.д.

Выгодные для многих отправителей смешанные перевозки, особенно контейнеропригодных грузов, невозможны без взаимодействия различных типов транспортных предприятий и видов транспорта. Поэтому конкуренции на транспортном рынке сопутствует взаимодействие в различных формах.

Транспортные предприятия применяют в основном ценовой и не ценовой способы конкурентной борьбы. Если спрос на перевозки и сопутствующие услуги заметно реагирует на изменение величины тарифа (эластичный спрос), то возможно некоторое снижение тарифов, что позволяет перевозчику привлечь дополнительных клиентов и увеличить свою долю регионального транспортного рынка, приобрести авторитет стабильного предприятия. Вынужденное снижение тарифов может быть также следствием политики обеспечения выживаемости предприятия в условиях высокой конкуренции со стороны других перевозчиков и сезонных изменений потребностей клиентов.

При неценовой конкуренции акцент делается на условие предоставления услуг, обеспечение надежности их выполнения и доступности. Более высокое качество перевозок, как правило, связано с дополнительными затратами и установлением более высоких тарифов.

Свободная конкуренция предполагает свободный, ничем не ограниченный вход на рынок и выход с него для любого товаропроизводителя. Свободная конкуренция способствует:

- наиболее рациональному и эффективному развитию экономики;

- постоянному совершенствованию техники и организации труда;
- внедрению научно-технических достижений в производство;
- снижению издержек производства (уменьшению себестоимости товаров и услуг путем увеличения производительности труда и уменьшения производственных затрат);
- расширению ассортимента;
- улучшению торгового и последующего обслуживания покупателей;
- повышению качества товаров.

Под конкурентоспособностью на рынке транспортных услуг понимают характеристики данных услуг, которые отличают их от услуг конкурента как по степени соответствия конкретной общественной потребности, так и по затратам на ее удовлетворение.

Экономическая сущность конкурентоспособности состоит в способности объекта (услуги) выдерживать конкуренцию в сравнении с аналогичными услугами на данном рынке.

Различают конкурентоспособность предприятия транспорта и транспортной услуги.

Конкурентоспособность предприятия транспорта определяется способностью осуществлять транспортные услуги, включая перевозки такого качества и в таких объемах, которые позволяют выиграть соперничество с конкурентами на транспортном рынке за получение максимальной прибыли. Об уровне конкурентоспособности предприятия можно судить по реакции рынка, выражающейся в конкретных объемах оказываемых услуг.

Конкурентоспособность транспортной услуги определяется условиями осуществления, не уступающими существующим аналогам, и пользующимися спросом на транспортном рынке.

На рынке товары и услуги, конкурируя между собой, проходят сравнение и проверку на соответствие требованиям потребителей, где выявляются их отклонения от этих требований. При осуществлении выбора товара или услуги каждый индивидуальный потребитель сравнивает ряд аналогов и приобретает именно тот из них, что в наибольшей степени удовлетворяет его потребность.

Таким образом под конкурентоспособностью товара или услуги понимается совокупность параметров продукции более привлекательной для покупателя по сравнению с другими изделиями аналогичного вида и назначения, благодаря лучшим качественным и стоимостным характеристикам.

Общая эмпирическая формула конкурентоспособности услуги имеет вид:

$$\text{КСП} = \text{K} + \text{C},$$

где КСП - конкурентоспособность;

К - качество;

С - цена.

Отсюда следует, что конкурентоспособность обуславливается качественными и стоимостными особенностями услуги, которые учитываются потребителем согласно их непосредственной значимости для удовлетворения потребностей.

При этом потребителя, прежде всего, интересует эффективность от оказанной услуги ($\text{Э}_{\text{усл}}$), определяемая как отношение суммарного полезного эффекта (Р) к цене (С).

$$\text{Э}_{\text{усл}} = \text{P}/\text{C} \rightarrow \max$$

Это и есть условие конкурентоспособности товаров, услуг и, в частности, 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 автотранспортными предприятиями за возможность предоставления транспортного обслуживания тем или иным потребителям.

Конкурентоспособность предприятия и конкурентоспособность его услуг, соотносятся между собой как часть и целое. Возможность предприятия конкурировать на определенном рынке непосредственно зависит от конкурентоспособности его услуг и совокупности экономических методов деятельности предприятий, оказывающих воздействие на результаты конкурентной борьбы.

В отличие от конкурентоспособности услуги конкурентоспособность организации не может быть достигнута в короткий промежуток времени. Конкурентоспособность организации достигается при длительной и безупречной работе на рынке. Отсюда можно сделать вывод, что фирма, работающая более длительный период времени на рынке, имеет большие конкурентные преимущества перед фирмой, только входящей на данный рынок или работающей короткий промежуток времени на нем. Другими словами — конкурентоспособность организации определяют ее конкурентные преимущества.

В теории конкурентных преимуществ, разработанной в исследованиях известного американского ученого М. Портера, выделяются два вида конкурентного преимущества предприятия: низкие издержки и дифференциация товаров. Низкие издержки отражают способность фирмы разрабатывать товар с меньшими затратами, чем конкуренты. Дифференциация представляет собой способность обеспечить покупателя уникальной и большей ценностью в виде высокого качества товаров, товаров рыночной новизны, высокого качества послепродажного обслуживания и т.д.

Конкурентное преимущество любого типа дает более высокую эффективность, чем у конкурентов. Фирмы с низкими издержками при равных с конкурентами ценах на сравнимые товары имеют возможность получить большую прибыль. Соответственно у фирм с дифференцированной продукцией прибыль с единицы продукции будет выше, так как дифференциация позволяет фирме устанавливать высокие цены, что при равных с конкурентами издержках дает большую прибыль.

Чтобы отвечать потребностям заказчиков, автотранспортные услуги должны соответствовать определенным параметрам:

- *технические* - назначение товара, эргономические его свойства, нормативные параметры, эстетические и др.;
- *экономические* - формирующие цену потребления;
- *организационные* - система скидок, условия платежа и поставок, комплектность поставки, сроки и условия гарантии и т.д.

Технические параметры классифицируются по следующим параметрам:

- классификационные параметры, которые определяют принадлежность товара к определенному виду (классу) продукции. Например, автомобили с двигателями от 100 до 120 л. с.;
- конструктивные, отражающие технико-конструкторские решения, присущие изделиям, например, грузовики малой, средней и большой грузоподъемности;
- нормативные параметры, показывающие, соответствует ли изделие стандартам, нормам, правилам, которые регламентируют изменения данного параметра. Например, в международных перевозках могут использоваться только транспортные средства в соответствии с согласованными на международном уровне весами и габаритами. Сюда же относят параметры соответствия законодательным актам в

данной сфере;

- эргономические параметры (гигиенические, антропометрические, физиологические, психологические и др.) определяют соответствие товара свойствам человеческого организма и психики, определяют удобство работы, скорость утомления, качество «стыковки» человека с машиной и надежность функционирования человеко-машинного комплекса;
- эстетические параметры отражают на уровне зрительного образа идею единства содержания (сущности) и формы предмета, играющие главную роль при покупке.

Что же касается экономических параметров, то цена потребления складывается из следующих элементов:

- Расходы на транспортировку до места использования.
- Стоимость упаковки и приведения в работоспособное состояние.
- Стоимость обучения персонала.
- Затраты на топливо (или электроэнергию).
- Заработная плата персонала.
- Затраты на послегарантийный сервис и покупку запчастей.
- Расходы на страхование изделия.
- Расходы на утилизацию изделия после выработки ресурса (если изделие продается новому владельцу, эти деньги вычитаются из цены потребления).
- Непредвиденные расходы.

К организационным, относят условия приобретения и использования товара потребителями, обеспечивающие реальное выполнение коммерческих показателей:

- обеспечение максимально возможного приближения продавцов товара к покупателям, влияющего на снижение издержек обращения и, значит, на уровень его цены;

- доставка товара до мест потребления не только крупным оптом транзитом, но и мелкими партиями через складские операции. В основе экономичной доставки товаров лежит умение грамотно пользоваться транспортными уставами, кодексами, правилами перевозок, транспортными тарифами и другими основополагающими документами в этой области;

- расширение послепродажного сервиса, оказываемого потребителям с гарантийным и послегарантийным обслуживанием;
- развитие рекламы и технической информации на высоком

качественном и организационном уровнях;

- формирование спроса и стимулирование сбыта - ФОССТИС - как ключевое направление в конкурентной борьбе за прочное место на рынке сбыта товара.

Следует отметить еще одну группу показателей, существенно влияющая на конкурентоспособность - коммерческие условия. К основным показателям, определяющим коммерческие условия конкурентоспособности товаров, относят ценовые показатели:

- показатели, характеризующие условия поставок и платежей за поставляемые товары (услуги);

- показатели, характеризующие особенности действующей на рынке налоговой и таможенной систем;

- показатели, отражающие степень ответственности продавцов за выполнение обязательств и гарантий.

Конкурентоспособность и эффективное выполнение перевозок грузов в значительной степени зависит от технического обеспечения этих перевозок и, в первую очередь, от наличия подвижного состава, отвечающего по своим характеристикам требованиям современных экологических и технических стандартов.

Таким образом, конкурентоспособность определяется совокупностью многих технико-экономических показателей. И, как видно из таблицы 2.16, складывается из технических (качественных) и коммерческих (ценовых) комплексных показателей.

Таблица 2.16 - Факторы конкурентоспособности автомобильной техники

Факторы конкурентоспособности	
Показатели качества (технический уровень)	Коммерческие показатели
1	2

<p>1. <u>Технико-эксплуатационные:</u> Назначение Ресурсоёмкость Надёжность Эргономичность Эстетичность Технологичность Транспортабельность Стандартизация Унификация Управляемость Автоматизация Мультипригодность Компактность Взаимозаменяемость Блочность конструкции Диагностируемость Наличие специального оборудования</p>	<p>1. <u>Экономичности:</u> Чистая текущая стоимость Дисконтированные чистые расходы Внутренний коэффициент окупаемости Рентабельность инвестиций Окупаемость Эксплуатационные затраты Себестоимость единицы продукции Себестоимость изготовления Динамика эксплуатационных расходов Налоговые платежи</p>
<p>2. <u>Качество изготовления</u></p>	<p>2. <u>Уровня сервиса:</u> Наличие СТО Гарантии Доступность запасных частей Тарифы в СТО Качество ТО и ремонта Предоставление комплекта запчастей Сроки оказания услуг Имидж фирмы</p>

<p>3. <u>Нормативно-правовые</u></p> <p>Экологичность Патентно-правовые Безопасность Утилизация Санитарно-гигиенические По массе По габаритам По нормам прочности</p>	<p>3. <u>Ценовые</u></p> <p>Цена Скидки Отсрочка платежа Бесплатные услуги Лизинг Соотношение курса валют Таможенные пошлины</p>
---	---

2.10.3. Функции конкуренции

В рыночной экономике конкуренция выполняет немало функций:

- ▶ способствует распределению ресурсов;
- ▶ способствует взаимодействию спроса и предложения;
- ▶ способствует формированию рыночных цен;
- ▶ стимулирует снижение расходов производства и внедрение новых видов продукции;
- ▶ обеспечивает суверенитет потребителя;
- ▶ гарантируя защиту от диктата производителей.

Вместе с тем конкуренция имеет отрицательные черты:

- является одной из причин безработицы;
- прямо или опосредствованно влияет на неравномерное распределение доходов между разными группами населения приводит к разорению мелких товаропроизводителей;
- способствует концентрации производства, отсюда - значительному обогащению крупных собственников может породить монополию со всеми ее негативными последствиями.

Роль конкуренции как движущей силы экономики особенно видна благодаря ее мощным стимулам в развитии производства. Новаторское применение передовой техники и технологии, способствующее улучшению качества продукции и уменьшению ее себестоимости, обеспечивает предприятиям значительные преимущества перед конкурентами.

Конкуренция как один из важных элементов функционирования рыночного механизма возможна лишь при условии, что основная часть товаропроизводителей - предприятий, организаций, граждан - свободна в своей хозяйственной деятельности и предпринимательстве. Они сами выбирают поставщиков и потребителей, распоряжаются прибылями, которые остаются после уплаты налогов, решают другие вопросы, связанные с хозяйственной деятельностью и развитием производства.

В условиях конкуренции возникает коммерческая тайна, продиктованная необходимостью товаропроизводителей прятать от конкурента все то, что дает им возможность вырабатывать товары повышенного спроса и получать высокие прибыли. Коммерческая тайна - это тоже необходимое условие конкуренции, поэтому она охраняется законодательством каждой страны. С другой стороны, товаропроизводители стремятся изучать и заимствовать методы работы конкурентов, которые пользуются успехом. Такое изучение рынка называется бенчмаркингом.

Оценка конкурентоспособности транспортных услуг

Проблемой оценки конкурентоспособности национальной отрасли или экономики (страны) занимаются многие научно-исследовательские организации - как региональные (например, Европейский форум по проблемам управления, Женева), так и международные (например, Всемирный экономический форум, Женева; Международный институт менеджмента и развития, Лозанна). В том числе проблемой оценки конкурентоспособности на транспорте занимаются профессиональные специализированные международные институты и организации, как например; NEA; Нидерланды; МСАТ, Женева (Международный Союз Автомобильного Транспорта) и другие. При этом понятие «конкурентоспособность» определяется ими в целом как «...реальная и потенциальная возможность фирм в существующих условиях проектировать, изготавливать и сбывать товары, которые по ценовым и неценовым характеристикам более привлекательны для потребителей, чем товары их конкурентов».

Мировой опыт последних лет показывает, что конкурентоспособность и ее характеристики (показатели) - величина нестабильная. Поддержание желаемого или достигнутого уровня конкурентоспособности требует продуманных целенаправленных

действий стратегического характера, в которых особенно велика роль государства. Стратегическое направление его деятельности (равно как и непосредственных производителей) - создание или развитие конкурентных преимуществ над странами - соперницами, экономиками - соперницами, отраслями - соперницами.

Стратегическая цель государства реализуется через обеспечение долговременных основ для повышения конкурентных преимуществ страны или отрасли стратегических национальных интересов, и направление усилий национальных производителей к наращиванию потенциала конкуренции. В равной степени это относится к международным автомобильным перевозкам, как национальной отрасли, обеспечивающей высокий приток инвестиций и прибылей в национальную экономику.

Конкурентоспособность транспортных услуг должна быть ориентирована на конкретного клиента и обеспечивать высокий уровень качества транспортного обслуживания, прогрессивность, надежность доставки, экологичность и др.

Группировка основных критериев качества при выборе транспорта приведена в таблице 2.17.

Таблица 2.17 - Основные критерии качества при выборе транспорта

Показатель качества	Автомобильный транспорт	Железнодорожный транспорт
Срок доставки	++	--
Доставка «от двери до двери»	++	-
Надежность	++	++
Гарантированность	++	+
Сохранность	+	++

Гибкость реагирования на требования потребителя	++	-
Соответствие требованиям потребителя	++	-
Энергетическая эффективность	-	++

Примечание: ++ очень высокое качество; + высокое качество; - низкое качество; -- очень низкое качество.

На рисунке 2.38 представлены комбинации изменения цен и качества услуг в целях повышения их конкурентоспособности.

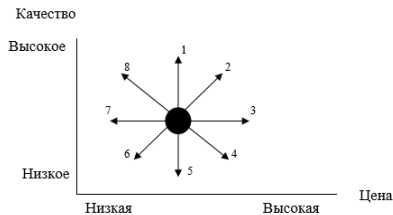


Рисунок 2.38 – Повышение конкурентоспособности путем изменения цен и качества услуг

Позиция 1 состоит в том, чтобы при том же уровне цены повысить качество. Это так называемая стратегия дифференциации.

Позиция 7 показывает попытки фирмы повысить конкурентоспособность за счет снижения цены при сохранении качества.

Повышение конкурентоспособности предприятия можно свести к следующим организационным мерам:

- обеспечение технико-экономических и качественных показателей, создающих приоритетность транспортных услуг предприятия на рынке;

- постоянное снижение издержек производства на всех этапах и во всех звеньях технологического процесса производства услуг;

- изменение качества услуг и их технико-экономических параметров с целью более полного учета требований потребителей и его конкретных запросов;

- выявление и использование ценовых факторов повышения конкурентоспособности услуг (скидок, форм и условий оплаты, взаимозачетов);

- изучение мероприятий конкурентов по совершенствованию аналогичных услуг с целью разработки мер, позволяющих получить преимущества по сравнению с конкурентами.

Конкурентоспособность перевозок прямо зависит от двух основных критериев - качества перевозок и расходов на них, а также диверсификационного фактора. Под *диверсификационным фактором* понимается его часть, которая предназначена для повышения качества перевозок за счет введения смешанных и комбинированных способов доставки грузов, а также улучшения сервиса - внедрения логистики, технологических усовершенствований, уменьшения простоев транспорта, увеличения транзитности, соблюдения договорных сроков доставки, повышенной надежности перевозок и т. д. При этом под качеством перевозки понимаются конкурентоспособные коммерческие скорости движения транспортных средств, гарантированные сроки доставки грузов, обеспечение их сохранности.

Таким образом, основным критерием преимущественного выбора автотранспортных услуг остается экономический фактор, т.е. стоимость перевозки, которая составляет основу транспортных издержек потребителей.

Конкурентоспособность перевозок определяется их качеством. Высоким качеством могут обладать перевозки с использованием современных логистических технологий:

- доставка продукции "от двери до двери" к точно установленному времени;

- перевозка груза в конечный пункт с доставкой «точно в срок» и другие.

Во всех вышеназванных случаях должен обеспечиваться высокий уровень безопасности, сохранности грузов и сервисного обслуживания клиентов.

Критерий конкурентоспособности - это качественная или

количественная характеристика услуги, служащая основанием для оценки ее конкурентоспособности.

В качестве критериев конкурентоспособности на транспортном рынке могут быть следующие: цена перевозки, качество обслуживания, набор дополнительных услуг. Конкуренция возможна, прежде всего, за счет более низкого тарифа (фрахтовой ставки), чем у предприятий-конкурентов, за счет экологической составляющей. При этом клиента не интересует экологическая составляющая, но государство должно и будет протектировать ее автомобильному транспорту через экологические штрафы и налоги.

Фактор конкурентоспособности – непосредственная причина, наличие которой необходимо и достаточно для изменения одного или нескольких критериев конкурентоспособности.

Наиболее важные факторы конъюнктуры транспортного рынка - экономические, технико-технологические, организационно-технологические; экономико - правовые (рисунок 2.39).

Следовательно, конкурентоспособность как предприятия так и транспортных услуг зависит от множества показателей и в конечном итоге сводится к сохранности и своевременности доставки груза. Уровень сохранности и своевременности доставки продукции определяется техническим, технологическим, экономическим, организационным и коммерческо-правовым факторами, действующими во всех звеньях транспортной систем.

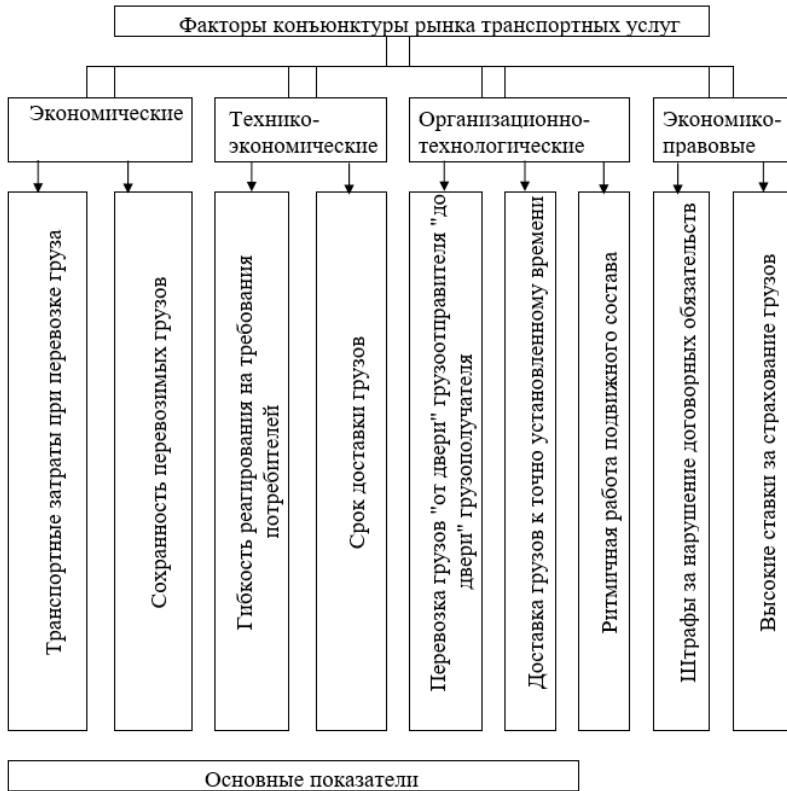


Рисунок 2.39 - Факторы конъюнктуры рынка транспортных услуг

2.10.4. Методика определения уровня конкурентоспособности автотранспортных предприятий в рыночных условиях

2.10.4.1. Основные понятия и определения. Виды конкуренции. Показатели, влияющие на уровень конкурентоспособности

Под конкурентоспособностью автотранспортного предприятия следует понимать его способность организовывать и осуществлять

перевозки, которые по своему качеству и стоимости (тарифу) и другим характеристикам являются более привлекательными для клиентуры, чем перевозки и услуги, предлагаемые конкурентом.

Для рынка транспортных услуг характерны следующие виды конкуренции:

Конкуренция между автотранспортными предприятиями различных форм собственности (государственной, частной, кооперативной, акционерной и др.);

Конкуренция АТП различной ведомственной подчиненности;

Конкуренция АТП на различных видах перевозок грузов (строительных грузов, торговых грузов, сельскохозяйственных грузов и т.д.);

Конкуренция между различными видами транспорта. Наиболее ярко этот вид проявляется между автомобильным и железнодорожным транспортом.

Основные способы конкуренции между АТП сводятся к двум видам: ценовым и неценовым.

Выбор способов конкуренции во многом зависит от условий конкурентной среды, в которой работает данное АТП. При этом возможны следующие основные варианты:

■ наличие большого количества АТП разной специализации и большого количества клиентов, разнообразных и сравнительно больших объемов перевозок грузов. Эти условия характерны для большинства крупных городов и регионов и определяют рынок «чистой» или «неограниченной» конкуренции;

■ наличие небольшого количества автотранспортных предприятий и ограниченного количества клиентов, средних объемов перевозок грузов определенной номенклатуры. Эти условия характерны средних и для небольших городов и регионов и определяют «рынок ограниченной конкуренции»;

■ большинство перевозок осуществляется, как правило, одним автотранспортным предприятием и все клиенты зависят от количества и качества услуг, предлагаемых этим АТП. Эти условия характерны для сельских районов и определяют «чистую монополию»;

Основными показателями, влияющими на конкурентоспособность АТП, являются:

– соотношение предложения и спроса на перевозки грузов;

- качество транспортного обслуживания;
- соотношение доходов и расходов на перевозки;
- количество видов перевозок и услуг, выполняемых АТП;
- ресурсы АТП.

Данные показатели выбраны потому, что они, с одной стороны, дают возможность оценить работу АТП со стороны клиента (показатели спроса, качества), с другой - способность АТП успешно конкурировать на транспортном рынке за счет своих ресурсов и организации работ (ресурсы, издержки, количество видов перевозок).

При выборе показателей учитывалась возможность их количественной оценки в рыночных условиях.

Кроме указанных, существует ряд других показателей, влияющих на конкурентоспособность АТП, по которым оценка их влияния на конкурентоспособность в случае необходимости может производиться самими автотранспортным предприятием.

К таким показателям, в частности, относятся производительность труда, квалификация производственного и управленческого персонала, которые косвенно влияют на повышение конкурентоспособности АТП.

2.10.4.2. Методика определения уровня конкурентоспособности АТП

Уровень конкурентоспособности автотранспортных предприятий рекомендуется оценивать по совокупности следующих основных показателей:

Соотношение спроса и предложения на перевозки грузов и услуги (СП).

Качество транспортного обслуживания клиентуры (К).

Соотношение доходов и расходов на перевозки.

Количество видов перевозок, выполняемых АТП (В).

Обеспеченность АТП ресурсами (производственно-технической базой и подвижным составом) (Р).

Величина каждого показателя определяется по данным АТП за определенный период времени (год, квартал, полугодие) и оценивается коэффициентом конкурентоспособности данного показателя. Соответственно $K_{СП}$, K_K , K_V , K_P .

Итоговый интегральный показатель конкурентоспособности в целом по АТП (K_o) определяется как средневзвешенная величина полученных коэффициентов:

$$K_o = (K_{сп} + K_k + K_{и} + K_v + K_p)/N,$$

где N - количество показателей (в данном случае 5).

Коэффициенты конкурентоспособности по отдельным показателям оцениваются следующим образом.

2.10.4.3. Соотношение спроса и предложения на перевозки

При определении $K_{сп}$ рекомендуется исходить из принципов рыночной экономики, для которых характерно превышение предложения над спросом (возможного объема над принятым). Поэтому конкурентоспособность АТП будет обеспечиваться, когда $Q_{возм}$ больше $Q_{прин}$

Если возможности АТП, выраженные через $Q_{возм}$, будут ниже, чем $Q_{прин}$, это будет свидетельствовать о неконкурентоспособности АТП по рассматриваемому показателю.

Коэффициент конкурентоспособности АТП по данному показателю рассчитывается:

$$K_{сп} = (Q_{возм}/ Q_{прин})/1,25$$

где $Q_{возм}$ - возможный объем перевозок грузов конкретного АТП за определенный период времени в тоннах или возможная транспортная работа в ткм, рассчитанная с учетом провозных возможностей данного АТП и местных условий перевозок;

$Q_{прин}$ - принятый АТП объем перевозок грузов в тоннах или грузооборот в ткм за соответствующий период времени;

1,25 - соотношение $Q_{прин}$ и $Q_{прин}$ при коэффициенте конкурентоспособности 1.

Таблица 2.18 - Показатели конкурентоспособности АТП в зависимости от соотношения спроса и предложения на перевозки и услуги

<i>Показатели и коэффициенты</i>	<i>Конкурентоспособность</i>		<i>Неконкурентоспособность</i>
	<i>высокая</i>	<i>средняя</i>	
$Q_{\text{возм}}/Q_{\text{прип}}$	1,25 и выше	1,24-1,00	менее 1,00
Ксп	1	0,99-0,8	0,4

Возможные соотношения предложения и спроса на перевозки и услуги и их экспертная оценка с позиции конкурентоспособности АТП приведены в таблице 2.18.

2.10.4.4. Качество транспортного обслуживания клиентуры

Одним из наиболее важных и значимых показателей при оценке конкурентоспособности АТП является показатель качества транспортного обслуживания клиента - учитывающий скорость и своевременность доставки грузов, качество и полноту дополнительных услуг, предоставляемых клиенту.

С учетом анализа различных способов оценки качества транспортного обслуживания и возможности определения показателей качества, влияющих на конкурентоспособность АТП, выбраны следующие два основных показателя:

- уровень специализации парка автотранспортных средств;
- уровень перевозок груза по графикам.

Уровень специализации парка автотранспортных средств определяется по следующей формуле:

$$Y_{\text{сп}} = A_{\text{сп}} / A_{\text{об}} * 100$$

где $Y_{\text{сп}}$ - уровень специализации парка АТП;

$A_{\text{сп}}$ - количество специализированных автомобилей в парке;

$A_{\text{об}}$ - общее количество автомобилей в парке, включающее количество специализированных автомобилей и автомобилей с

бортовыми платформами.

Таблица 2.19 - Показатели конкурентоспособности АТП в зависимости от уровня специализации парка автотранспортных средств

Показатели и коэффициенты	Конкурентоспособность		Неконкурентоспособность
	высокая	средняя	
Усп, %	90-100	50-89	Менее 50
Кс	1-0,90	0,50-0,89	0,49-0,01

Уровень конкурентоспособности АТП в зависимости от уровня специализации парка рекомендуется оценивать по таблице 2.19.

Уровень перевозок грузов по графикам определяется по формуле:

$$У_{гр} = Q_{гр} / Q_{прин} * 100$$

где $У_{гр}$ - уровень перевозок грузов по графикам;

$Q_{гр}$ - объем перевозок грузов, выполняемый по графикам, т;

$Q_{прин}$ - объем перевозок грузов, принятый АТП к выполнению, т.

Уровень конкурентоспособности АТП в зависимости от уровня перевозок грузов, выполняемых по графикам, определяется по таблице 2.20.

Таблица 2.20 - Показатели конкурентоспособности АТП в зависимости от уровня перевозок, выполняемых по графику

Показатели и коэффициенты	Конкурентоспособность		Неконкурентоспособность
	высокая	средняя	
$K_{гр}, \%$	90-100	40-89	менее 40
$K_{гр}$	1-0,90	0,40-	0,39-0,01

		0,89	
--	--	------	--

Совокупный коэффициент, характеризующий способность АТП выполнять перевозки на качественном уровне, определяется по формуле:

$$K_k = (K_c + V_{гр}) / 2$$

2.10.4.5. Соотношение доходов и расходов на перевозки грузов

Этот показатель характеризует возможности АТП выполнять перевозки грузов рентабельно и с меньшими затратами. Коэффициент конкурентоспособности определяется по формуле:

$$K_{и} = (Д/Р) / 1,3$$

где Д - доходы АТП за определенный период, руб.;

Р - расходы АТП за тот же период, руб.;

1,3 - соотношение доходов и расходов при коэффициенте конкурентоспособности 1.

Уровень конкурентоспособности АТП в зависимости от соотношения доходов и расходов определяются по таблице 2.21.

Таблица 2.21 - Уровень конкурентоспособности в зависимости от соотношения доходов и расходов АТП

Показатели и коэффициенты	Конкурентоспособность		Неконкурентоспособность
	высокая	средняя	
Д/Р	1,25-1,3 и более	1,24-1,00	менее 1,00
Ки	1-0,98	0,95-0,76	0,4

2.10.4.6. Количество видов перевозок, выполняемых АТП

При оценке данного показателя следует исходить из того, что в условиях рынка высокий уровень специализации АТП необходим как основа для выполнения перевозок на высоком качественном

уровне. Количество видов осуществляемых перевозок имеют следующую классификацию:

- внутригородские и пригородные перевозки товаров народного потребления;
- перевозки грузов самосвалами;
- внутриобластные перевозки;
- междугородные перевозки;
- международные перевозки.

Наибольший коэффициент конкурентоспособности $K_{вп}$, равным 1, имеют АТП, которые осуществляют 3 и более видов перевозок, меньшее количество видов перевозок снижает $K_{вп}$ (таблица 2.22).

Таблица 2.22 - Показатели конкурентоспособности АТП в зависимости от количества выполняемых видов перевозок

<i>Показатели и коэффициенты</i>			
<i>Количество видов перевозок</i>	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3 и более</i>
<i>$K_{вп}$</i>	<i>0,6</i>	<i>0,8</i>	<i>1</i>

2.10.4.7. Обеспеченность АТП ресурсами (производственной базой и подвижным составом)

Конкурентоспособность АТП зависит от состояния производственной базы и соответствия парка подвижного состава условиям перевозок. Данный коэффициент конкурентоспособности рекомендуется определять по формуле:

$$K_{птб} = (ПТБ * 100 / ОПФ) / 40$$

где ПТБ - стоимость производственно-технической базы, руб.;

ОПФ - стоимость основных производственных фондов, руб.;

40 - удельный вес ПТБ в ОПФ при коэффициенте конкурентоспособности 1.

Уровень конкурентоспособности АТП с позиции обеспеченности производственной базой рекомендуется оценивать по таблице 2.23.

Таблица 2.23 - Уровень конкурентоспособности АТП в зависимости от уровня развития производственной базы

<i>Показатели и коэффициенты</i>	<i>Конкурентоспособность</i>	
	<i>высокая</i>	<i>средняя</i>

Удельный вес ПТБ в ОПФ, %	40 и более 36-39	35-20
$K_{птб}$	1 0,9-0,99	0,88-0,5

Конкурентоспособность АТП рекомендуется оценивать также с позиции соответствия грузоподъемности парка его рациональному уровню.

При этом фактическую среднюю грузоподъемность ($Q_{фср}$) рекомендуется определять по отчетным данным, а рациональную - на основе экспертной оценки по группам специализации автомобилей по формуле:

$$Q_{ср} = (Q_{бАб} + Q_{сАс} + Q_{фАф} + Q_{цАц} + Q_{пАп}) / (A_{б} + A_{с} + A_{ф} + A_{ц} + A_{п})$$

где $Q_{ср}$ - средняя грузоподъемность рационального парка;

$Q_{б}$, $Q_{с}$, $Q_{ф}$, $Q_{ц}$, $Q_{п}$ - средняя рациональная грузоподъемность соответственно бортовых автомобилей, самосвалов, фургонов, цистерн и прочих автомобилей;

$A_{б}$, $A_{с}$, $A_{ф}$, $A_{ц}$, $A_{п}$ - среднесписочное количество соответственно бортовых автомобилей, самосвалов, фургонов, цистерн и прочих автомобилей.

Конкурентоспособность АТП в зависимости от соответствия фактической средней грузоподъемности парка рациональному уровню определяется по таблице 2.24.

Таблица 2.24 - Показатели конкурентоспособности ТП в зависимости от соответствия грузоподъемности парка условиям перевозок

Соотношение $Q_{фср}$ к $Q_{рац}$	100	91-99	81-90	71-80	61-70	51-60
$K_{п}$	1	0,91-0,99	0,81-0,9	0,71-0,8	0,61-0,7	0,51-0,6

Совокупный коэффициент, характеризующий обеспеченность АТП ресурсами, определяется по формуле:

$$K_p = (K_{птб} + K_n) / 2$$

Общая конкурентоспособность АТП определяется по формуле 9:

$$K_o = (K_{сп} + K_k + K_i + K_v + K_p) / 5$$

При $K_o = 0,8-1$ - АТП высоко конкурентоспособное;

$K_o = 0,5-0,79$ - АТП имеет среднюю конкурентоспособность;

$K_o =$ менее 0,5 - АТП неконкурентоспособное.

2.10.5. Матричные методы оценки конкурентоспособности предприятия

Наиболее распространены матричные (экспертные) методы оценки конкурентоспособности предприятия, позволяющие совместить изучение внешних и внутренних факторов конкурентоспособности автотранспортных организаций, установить линии связи между их силой и слабостью, внешними угрозами и возможностями. Данные методы дают качественную оценку уровня конкурентоспособности, что важно для практики автотранспортных организаций.

2.10.5.1. Комплексный показатель качества перевозки

Комплексный показатель качества перевозки, характеризующий всю совокупность ее свойств, который может быть представлен как произведение единичных показателей с учетом значимости каждого из них для заказчика автотранспорта:

$$K_i = \sum_{i=1}^m K_i \cdot \beta_i$$

где K_i — единичный показатель качества ($i - 1, 2, \dots, m$);

β_i — коэффициент весомости i -го показателя.

Оценить уровень качества перевозки с использованием комплексного показателя можно по следующей шкале оценок: $K = 1$ - хорошо; $1 < K \leq 3$ — удовлетворительно; $K > 3$ - плохо. Значение комплексного показателя качества зависит от выполнения договорных обязательств по перевозкам и величины отклонения от базовых (нормативных) условий заказа.

Предложенная методика может использоваться для сравнительной оценки уровня качества автотранспортного обслуживания, но недостаточна для количественной оценки конкурентоспособности автотранспортных организаций.

2.10.5.2. Интегральный показатель конкурентоспособности автотранспортных организаций

Интегральный показатель конкурентоспособности автотранспортных организаций, который должен определяться как среднее геометрическое значение частных показателей:

- коэффициента рентабельности автотранспортных услуг (K_p);
- коэффициента финансовой устойчивости организации (K_ϕ);
- удельного веса экспорта услуг в его общем объеме (K_s).

Интегральный показатель конкурентоспособности автотранспортных организаций на рынке услуг ($K_{ин}$) рассчитывается по формуле:

$$K_{ин} = \sqrt{K_p \cdot K_\phi \cdot K_s}$$

Показатель оценки уровня конкурентоспособности национальных международных перевозок - индекс прогрессивности (I_{np}), который определяется соотношением фактического количества работающих автотранспортных средств на международном рынке транспортных услуг к максимально возможному (идеальный конкурент).

$$I_{np} = \frac{A_{факт}}{A_{max}}$$

где $A_{факт}$ - количество автотранспортных средств, работающих в текущем году;

A_{max} — максимально возможное количество автотранспортных средств.

Данный метод оценки конкурентоспособности является актуальным в связи с тенденцией старения парка подвижного состава, недостаточным его обновлением и как следствие, снижении конкурентоспособности отечественных перевозчиков на международном рынке транспортных услуг.

Анализ подходов к оценке уровня конкурентоспособности автотранспортных предприятий и транспортных услуг показывает, что ни один из них не позволяет оценить эту сторону их деятельности на рынке услуг комплексно.

2.10.5.3. Метод экспертной оценки

Конкурентоспособность услуг можно оценивать с помощью метода экспертной оценки. Наиболее полная и качественная оценка получается при использовании коэффициента

конкурентоспособности, определенного по формуле:

$$K_j = \sum_{i=1}^n D_i \cdot \left(\frac{P_{ij}}{P_{in}} \right) \cdot \beta_i$$

где K_j - количественная оценка конкурентоспособности j -й услуги;

$i=1, \dots, n$ — виды параметров (характеристик) услуг, которые потребитель рассматривает как существенные при принятии решения о покупке услуг;

D_i — коэффициент значимости (предпочтительности) для потребителя i -го параметра по сравнению с остальными существенными параметрами услуг;

P_{ij} — конкретное значение i -го параметра для j -й услуг;

P_{in} — желаемое значение i -го параметра, которое позволяет полностью удовлетворить потребность покупателя;

β_i — коэффициент, учитывающий направление изменения исследуемых параметров — их улучшение или ухудшение;

$\beta_i = +1$, если увеличение P_{ij} способствует росту конкурентоспособности услуг, например, имеются скидки для постоянных клиентов;

$\beta_i = -1$, если увеличение P_{ij} приводит к снижению конкурентоспособности, например, высокая цена.

При определении D_i должно выполняться следующее условие:

$$\sum_{i=1}^n D_i = 1$$

На первом этапе оценки конкурентоспособности определяется состав характеристик (параметров) автотранспортных услуг ($i= 1, \dots, n$), которые клиентура рассматривает как существенно влияющие на удовлетворение ее потребностей и которые учитываются потребителем при принятии решения о покупке услуг.

Экспертами выбираются, к примеру, следующие параметры:

- цена (параметр, на который потребители обращают наибольшее внимание);

- форма оплаты (наличный и безналичный расчеты, бартер, взаимозачеты);

- момент оплаты, определенный двумя способами оплаты: предоплатой и оплатой по факту;

- скидки, которые автотранспортные предприятия применяют при расчетах с клиентурой (например, скидки постоянным клиентам, при

большом объеме заявки);

- скорость реагирования АТО на заказ (предоставляют свободный подвижной состав в день заявки, либо необходимо предупреждение за сутки);

- наличие рекламы (чем больше потребитель осведомлен о предоставляемых услугах, тем увереннее и быстрее он будет принимать решение о заказе в данной АТО);

- экспедирование (для некоторых предприятий-заказчиков обеспечение сохранности груза является очень важным параметром, хотя это и требует дополнительных затрат); подвижной состав, имеющийся в АТО — наличие разных марок подвижного состава способствует наиболее полному удовлетворению потребности любого обратившегося заказчика;

- универсальность - рассматривается как наличие сопутствующих перевозке различных видов деятельности (складские и т.д.).

На втором этапе проводится письменный опрос экспертов, которые ранжируют параметры. Таким образом, определяется желаемое для потребителя значение каждого из параметров.

Среди выделенных параметров присутствуют как количественные (цена), так и качественные (марочный состав, экспедирование, универсальность и т. д.). Для качественных параметров оценка проводится по отношению к желаемому покупателем значению, которое принимается за 100 %. При обработке данных подсчитывают ранги сначала по основным параметрам, а затем внутри каждого параметра.

Групповая оценка может считаться надежной лишь при условии достаточной согласованности экспертов. Если согласованность отсутствует, возникает ошибка в оценке важности параметров. Согласованность мнений экспертов проверяется с помощью коэффициента конкордации Кендалла [12].

Затем определяются коэффициенты относительной важности или значимости ("веса") каждого из параметров без учета компетентности экспертов.

На третьем этапе оценивается значимость для потребителей каждого из параметров. Для этого используется метод попарного их сравнения. При обработке информации по услугам АТО может выясниться, например, что на первом месте среди выделенных параметров автотранспортной услуги стоит цена, на втором -

скорость реагирования АТО на заказ, на третьем - форма оплаты заказа на четвертом - марочный состав, на пятом - момент оплаты, и т.д.

На четвертом этапе, определяются параметры услуг предприятия, для которого производится оценка параметров услуг конкурентов. Сильными сторонами конкурирующей АТО могут являться: гибкая тарифная система; любая форма оплаты (наличный, безналичный расчет, бартер, взаимозачеты); разнообразный подвижной состав; довольно высокая скорость реагирования (предоставление подвижного состава при поступлении заявки в течении 6 ч.), а также применение скидок и экспедирования.

Дополнять экспертный метод оценки конкурентоспособности транспортных услуг может построение многоугольника достижения конкурентоспособности автотранспортных организаций и расчет показателя конкурентоспособности услуг, равный относительной площади многоугольника (K_r), построенного внутри оценочного круга по различным показателям: качественным, экономическим, организационно-коммерческим.

Многоугольник достижения конкурентоспособности автотранспортных организаций отражен на рисунке 2.40.

Площадь многоугольника определяется по формуле:

$$K_m = \frac{S_p}{S}$$

где S_p — площадь радара, мм²;

S — общая площадь оценочного круга, мм².

Площадь радара 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.



Рисунок 2.40 – Многоугольник достижения конкурентоспособности автотранспортных организаций

Радар конкурентоспособности строится на следующих принципах:

1. Оценочные показатели имеют «одинаковый» вес, поэтому круг делится радиальными оценочными шкалами на равные секторы, число которых равно числу оценочных параметров.
2. Значение показателя улучшается по мере удаления от центра круга.
3. Показатели эргономичности оцениваются экспертным путем по 10-балльной шкале.

Внутренний и внешний многоугольники (сплошные линии) представляют допустимые границы измерения параметров конкурентоспособности автотранспортных организаций. Зоной возможной конкуренции является площадь между ними.

Последовательность действий при комплексной оценке конкурентоспособности автотранспортных услуг схематично представлена на рисунке 2.41.

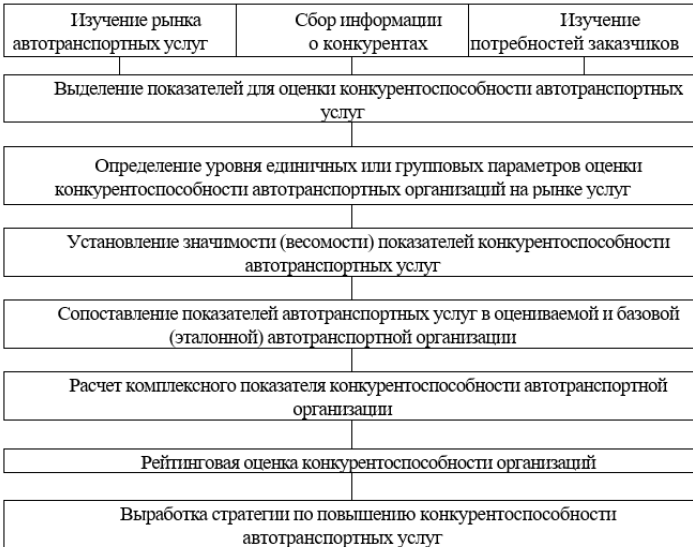


Рисунок 2.41 - Комплексная оценка конкурентоспособности автотранспортных услуг

Анализ конкурентоспособности позволяет:

- определить требуемые рынком автотранспортных услуг технико-экономические и организационные параметры оказываемых услуг;
- по результатам анализа наметить и осуществить мероприятия по укреплению сильных сторон и ликвидации слабых мест оказываемых услуг.

2.10.6. Условия обеспечения конкурентоспособности национальных автотранспортных услуг

В развитии автомобильных перевозок наблюдается переход от исключительно количественной (ценовой) конкуренции к конкуренции по качеству. На рынке, насыщенном предложениями, привлечь и удержать клиента можно только более высоким качеством оказываемых услуг. Понимание этого заставляет многие предприятия, кроме собственно перевозок, развивать ряд сопутствующих услуг, превращаться в логистических операторов.

Такое развитие ситуации на руку и клиентам, и самим перевозчикам — выживет сильнейший, широко и стратегически мыслящий.

Развитие международных перевозок в Республике Беларусь сдерживается и из-за серьезной конкуренции, испытываемой белорусскими перевозчиками на европейском рынке транспортных услуг со стороны зарубежных, обладающих хорошо развитой инфраструктурой и применяющих эффективную маркетинговую политику. Располагая современными автотранспортными средствами, наши конкуренты в состоянии гарантировать высокий уровень обслуживания при относительно невысоких ценах.

Переход белорусских транспортно-экспедиционных предприятий к рыночной экономике осуществляется медленными темпами. При недостаточной развитости рынка транспортно-экспедиционных услуг далеко не все экспедиторы заинтересованы и/или способны перестроить свою работу в соответствии с новыми условиями и требованиями.

В условиях рынка конкурентоспособность транспортно-экспедиционного предприятия состоит в возможности занимать и удерживать определенную рыночную нишу в сфере услуг.

Быть конкурентоспособным это, прежде всего, обеспечить высокое качество услуг, предлагаемых АТП, с учетом всех их потребительских сторон. Одним из главных показателей качества транспортно-экспедиционных услуг является их безотказность.

На уровень конкурентоспособности влияют следующие основные факторы:

- ▶ уровень знаний потребности на перевозки и услуги;
- ▶ применение прогрессивных технологий;
- ▶ расширение номенклатуры услуг;
- ▶ уровень квалификации кадров, менеджмент;
- ▶ маркетинг и др.

За конкурентоспособность транспортно-экспедиционного предприятия, выполняемых им перевозок и услуг, реализацию поставленных целей, задач и планов отвечает, прежде всего, служба маркетинга. Для осуществления реализации планов предприятия, а также для реализации предплановых проработок в автотранспортном предприятии целесообразно организовать службу маркетинга. В службе маркетинга кроме руководителя необходимо иметь специалистов по рекламе перевозок и услуг, по изучению

транспортного рынка региона (области, города), по изучению спроса на перевозки и услуги, по разработке новых видов и технологий перевозок грузов и услуг.

Для обеспечения (поддержания) высокой конкурентоспособности АТП должно осуществить следующие группы мероприятий:

1. Изучение характеристик транспортного рынка и анализ потребностей в услугах

2. Анализ производственных возможностей предприятия и мощностей для хранения и переработки грузов и оказания услуг

3. Изучение технологий доставки грузов и выполнения услуг предприятием конкурентом и оценка уровня технологий своего предприятия.

При разработке мероприятий по повышению конкурентоспособности необходимо исходить из требований клиентуры, основные из которых сводятся к:

- своевременности доставки товара (груза);
- обеспечению сохранности груза при транспортировке и выполнении погрузочно-разгрузочных работ;
- экономичности доставки;
- готовности транспортных и экспедиционных предприятий принять на себя функции по сбыту продукции, промежуточному хранению, упаковке и другим операциям и услугам.

Автотранспортное предприятие должно хорошо знать и уметь оценивать значимость этих факторов для каждого клиента.

Зарубежный опыт показывает, что чем больше фирма затрачивает средств на маркетинговые исследования и реализацию маркетинговых стратегий, тем более вероятен коммерческий и финансовый успех предприятия.

ПРАКТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

Решение типовых задач

Линейный метод начисления амортизации

Согласно инструкции № 37/18/6 от 27.02.2009 данный метод может применяться к машинам, оборудованию и транспортным средствам с нормативным сроком службы до 3 лет, легковым автомобилям (кроме эксплуатируемых в качестве служебных и используемых для услуг такси).

При линейном методе годовая сумма амортизации начисляется равномерно по годам и определяется исходя из первоначальной стоимости основных фондов.

Задача 1

Необходимо провести расчет амортизации на основании следующих данных:

- Первоначальная стоимость легкового автомобиля – 100000 у.е..
- Полезный срок службы автомобиля – 5 лет.

$$A_r = N_a * AC / 100 \quad N_a = 1 / СПИ * 100 \%$$

Где: N_a – годовая норма амортизации, % AC – амортизируемая стоимость, у.е.

СПИ – выбранный организацией самостоятельно в пределах установленного диапазона срок полезного использования объекта, лет

A_r - годовая сумма амортизации, у.е.

Расчет амортизации:

$N_a = 1/5 * 100 = 20\%$ - годовая норма амортизации;

$A_r = 100000 \text{ у.е.} * 20/100 = 20000 \text{ у.е.}$ – годовая сумма амортизации

Последующие расчеты аналогичны. В результате ответ можно представить в виде таблицы 1:

Ответ в виде таблицы

Год амортизации	Годовая норма амортизации, %	Сумма амортизации (годовая), у.е.	Остаточная Стоимость, у.е.	Сумма амортизации с нарастающим итогом, у.е.
1-ый	20	20000	80000	20000
2-ой	20	20000	60000	40000
3-ий	20	20000	40000	60000
4-ый	20	20000	20000	80000
5-ый	20	20000	0	100000

Нелинейные методы начисления амортизации

Согласно инструкции № 37/18/6 от 27.02.2009 данные методы могут применяться к:

- передаточным устройствам;
- рабочим, силовым машинам и механизмам;
- оборудованию (включая оборудование связи, лабораторное и учебное оборудование);
- вычислительной технике и оргтехнике, транспортным средствам и другим объектам основных средств, которые непосредственно участвуют в процессе производства продукции (работ, услуг).

При нелинейном способе годовая сумма амортизационных отчислений рассчитывается методом суммы чисел лет либо методом уменьшаемого остатка с коэффициентом ускорения от 1 до 2,5 раза. Нормы начисления амортизации в первом и каждом из последующих лет срока применения нелинейного способа могут быть различными. Метод суммы чисел лет заключается в определении годовой суммы амортизационных отчислений исходя из амортизируемой стоимости объектов основных средств и нематериальных активов и отношения, в числителе которого – число лет, остающихся до конца срока полезного использования объекта, а в знаменателе – сумма чисел лет срока полезного использования объекта.

При использовании метода уменьшаемого остатка годовая сумма начисленной амортизации рассчитывается исходя из определяемой на начало отчетного года недоамортизированной стоимости и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования объекта и коэффициента ускорения (от 1 до 2,5 раза), принятого организацией.

Задача 2 (Метод суммы чисел лет)

Необходимо провести расчет амортизации на основании следующих данных:

- Первоначальная стоимость легкового автомобиля – 10000 у.е.
- Полезный срок службы автомобиля – 5 лет.

$$A_{гi} = N_{ai} * AC / 100 \quad N_{ai} = \text{ЧОЛ} / \text{СЧЛ} * 100 \% \\ \text{СЧЛ} = (\text{СПИ} * (\text{СПИ} + 1)) / 2$$

Где:

$A_{гi}$ - годовая сумма амортизации (для каждого года рассчитывается отдельно), у.е.

N_{ai} - годовая норма амортизации (для каждого года рассчитывается отдельно), %

АС – амортизируемая стоимость, у.е.

ЧОЛ - Число оставшихся лет до прекращения срока полезного использования

СЧЛ – сумма чисел лет выбранного организацией самостоятельно в пределах установленного диапазона срока полезного использования объекта

СПИ – выбранный организацией самостоятельно в пределах установленного диапазона срок полезного использования объекта, лет.

Расчет амортизации:

$$N_{a \text{ первый год}} = 5 / 15 * 100\% = 33,33 \%$$

$$A_{\text{ первый год}} = 33,33 * 10000 / 100 = 3333 \text{ у.е.}$$

$H_{\text{а второй год}} = 4 / 15 * 100\% = 26,67\%$

$A_{\text{второй год}} = 26,67 * 10000 / 100 = 2667 \text{ у.е.}$

Дальнейшие расчеты аналогичны. В результате ответ можно представить в виде таблицы 2:

Таблица 2

Метод суммы чисел лет

Год амортизации	ЧОЛ, лет	Годовая норма амортизации, %	Сумма амортизации (годовая), у.е.	Остаточная стоимость, у.е.	Сумма амортизации с нарастающим итогом, у.е.
1-ый	5	33,33	3333	6667	3333
2-ой	4	26,67	2667	4000	6000
3-ий	3	20,00	2000	2000	8000
4-ый	2	13,33	1333	667	9333
5-ый	1	6,67	667	0	10000

Повышая полезный срок службы автомобиля, предприятие может добиться снижения суммы амортизационных отчислений по годам.

Метод уменьшаемого остатка

При методе уменьшаемого остатка норма амортизации исчисляется исходя из срока полезного использования объекта и коэффициента ускорения (от 1 до 2,5 раза), принятого организацией.

Задача 3

Необходимо провести расчет амортизации на основании следующих данных:

- Первоначальная стоимость легкового автомобиля – 10000 у.е.
- Полезный срок службы автомобиля – 5 лет.
- Коэффициент ускорения – 1,75

$$A_{\text{гi}} = H_{\text{а}} * \text{ОС} / 100 \quad H_{\text{а}} = 1 / \text{СПИ} * \text{К} * 100 \%$$

$$\text{ОС} = \text{АС} - \text{СС}$$

Где:

A_r - годовая сумма амортизации (для каждого года рассчитывается отдельно), у.е.

H_r – годовая норма амортизации, % OC – Остаточная стоимость, у.е.

CPI – выбранный организацией самостоятельно в пределах установленного диапазона срок полезного использования объекта, лет

K – коэффициент ускорения

AC – амортизируемая стоимость, CC – самортизированная стоимость

Расчет амортизации: $OC = 10000 - 0 = 10000$ у.е.

$H_a = 1 / 5 * 1,75 * 100 \% = 35\%$

$A_{\text{первый год}} = 35 * 10000 / 100 = 3500$ у.е. $A_{\text{второй год}} = 35 * 6500 / 100 = 2275$ у.е. Дальнейшие расчеты аналогичны.

В результате ответ можно представить в виде таблицы 3:

Таблица 3

Метод уменьшаемого остатка

Год амортизации	Годовая норма амортизации, %	Сумма амортизации (годовая), у.е.	Остаточная стоимость, у.е.	Сумма амортизации с нарастающим итогом, у.е.
1-ый	35	3500	6500	3500
2-ой	35	2275	4225	5775
3-ий	35	1479	2746	7254
4-ый	35	961	1785	8215
5-ый	35	1785	0	10000

Чем выше коэффициент ускорения, тем выше годовая сумма амортизации на первый год, и тем ниже финансовая нагрузка на последующие годы.

Производительный метод

Согласно инструкции № 37/18/6 от 27.02.2009 данный метод может применяться к:

- передаточным устройствам;
- рабочим, силовым машинам и механизмам;
- оборудованию (включая оборудование связи, лабораторное и учебное оборудование);
- вычислительной технике и оргтехнике, транспортным средствам и другим объектам основных средств, которые непосредственно участвуют в процессе производства продукции (работ, услуг).

При вводе в эксплуатацию отдельных объектов основных средств и нематериальных активов, амортизацию по которым предполагается начислять производительным способом, по решению комиссии исходя из технических характеристик устанавливается ресурс каждого объекта – количество продукции (работ, услуг) в натуральных показателях, которое в соответствии с технической документацией может быть выпущено (выполнено) на протяжении всего срока эксплуатации объекта. Период, в течение которого будет выпущено (выполнено) указанное количество продукции (работ, услуг) в натуральных показателях, определяется как срок полезного использования данного объекта.

Задача 4

Рассчитать норму амортизационных отчислений на приобретение нового оборудования, балансовая стоимость которого составляет 4500 тыс. ден. ед. Ликвидационная стоимость прогнозируется на уровне 5% балансовой стоимости, а нормативный срок эксплуатации – 8 лет. Начисление амортизации (линейный метод) и изменение стоимости основных фондов отразить по годам эксплуатации.

Решение.

Ликвидационная стоимость оборудования составляет: $O\Phi л = 4500 \times 5/100 = 225$ тыс. ден. ед.

Стоимость основных фондов, подлежащая амортизации, равна:

ОФам = ОФб – Офл = 4500 – 225 = 4275 тыс. ден. ед.

Норма амортизационных отчислений рассчитывается по формуле:

$$Na = 100/T,$$

$$T - \text{срок эксплуатации. } Na = 100/8 = 12,5\%.$$

Начисление амортизации и изменение стоимости основных фондов отражено в таблице 4:

Таблица 4

Начисление амортизации и изменение стоимости основных фондов

Период	Балансовая стоимость на начало периода, тыс. ден. ед.	Начисленная амортизация (12,5%), тыс. ден. ед.	Накопленная амортизация, тыс. ден. ед.	Остаточная стоимость, тыс. ден. ед.
1	4500,00	534,38	534,38	3965,63
2	4500,00	534,38	1068,75	3431,25
3	4500,00	534,38	1603,13	2896,88
4	4500,00	534,38	2137,50	2362,50
5	4500,00	534,38	2671,88	1828,13
6	4500,00	534,38	3206,25	1293,75
7	4500,00	534,38	3740,63	759,38
8	4500,00	534,38	4275,00	225,00
Итого		4275,00		

Задача 5

Определить фондоотдачу, фондоемкость и фондовооруженность АТП, если:

годовые доходы предприятия равны 15 млн. долларов, среднегодовая стоимость ОПФ равна 40 млн. долларов, среднесписочная численность работающих - 500 человек.

Решение.

Наиболее обобщающим показателем, характеризующим использование основных производственных фондов, является фондоотдача, которая показывает, сколько рублей валовых доходов

приходится на рубль стоимости основных производственных фондов:

$$\Phi_0 = \text{ВД} / \text{ОПФ},$$

где ВД – валовые доходы за определенный период времени,

ОПФ - стоимость основных производственных фондов за тот же период

$$\Phi_0 = 15 \text{ млн. долл} / 40 \text{ млн. долл} = 0,375$$

Фондоёмкость является величиной, обратной фондоотдаче: $\Phi_e = \text{ОПФ} / \text{ВД} = 40 \text{ млн. долл.} / 15 \text{ млн. долл} = 2,67$

Важным показателем является показатель фондовооружённости, определяется как отношение стоимости основных производственных фондов за определённый период к среднесписочной численности работников за тот же период времени:

$$\Phi_v = \text{ОПФ} / N_{\text{ср}} = 40 \text{ млн. долл} / 500 \text{ чел} = 80 \text{ тыс. долл} / \text{чел}$$

Задача 6

Начислить амортизацию по подвижному составу автомобильного транспорта при помощи метода уменьшаемого остатка при следующих исходных данных:

первоначальная стоимость автомобилей - 120 млн. долларов, нормативный срок службы - 5 лет.

Решение.

$$N_a = 1/T * 100 = 1/5 * 100 = 20\%$$

$$\sum A = \text{БС} - \text{ЛС} = 120 \text{ млн. долл} - (120 \text{ млн долл} * 10\%) = 108 \text{ млн. долл}$$

$$A_1 = \sum A * N_a = 108 \text{ млн долл} * 20\% = 21,6 \text{ млн долл}$$

$$A_2 = (108 \text{ млн. долл} - 21,6 \text{ млн долл}) * 20\% = 17,28 \text{ млн. долл}$$

$$A_3 = (86,4 \text{ млн. долл} - 17,28 \text{ млн. долл}) * 20\% = 13,82 \text{ млн. долл}$$

$$A_4 = (69,12 \text{ млн. долл} - 13,82 \text{ млн. долл}) * 20\% = 11,06 \text{ млн. долл}$$

$$A_5 = 108 - 21,6 - 17,28 - 13,82 - 11,06 = 44,24 \text{ млн. долл}$$

Задача 7

Определить годовую сумму амортизационных отчислений по

подвижному составу, если:

балансовая стоимость автомобилей - 100 млн. долларов,
нормативный пробег - 500 тыс. км.

В среднем годовой пробег одного автомобиля составляет 100 тыс. км.

Решение.

$$A = (BC - LC) \cdot L_{\text{факт}} / L_{\text{норм}}$$

$$A = (100 - 10) \cdot 100 / 500 = 18 \text{ млн. долл.}$$

Задача 8

Определите среднегодовую стоимость основных средств. Данные для решения (таблица 5):

Таблица 5

Данные для решения

Показатель	Значение, млн. руб.
Стоимость на начало года	15 000
Стоимость введенных основных средств:	
в марте	200
в июне	
в августе	150
Стоимость выбывших основных средств:	250
в феврале	
в октябре	100
	300

Решение.

Произведем расчет среднегодовой стоимости

$$C_{\text{ср}} = 15\,000 + (9 / 12 \cdot 200 + 6 / 12 \cdot 150 + 4 / 12 \cdot 250) - (10 / 12 \cdot 100 + 2 / 12 \cdot 300) = 15\,175 \text{ млн. руб.}$$

Задача 9

Первоначальная стоимость группы объектов на 1 января составляла 160 тыс. руб., срок фактической эксплуатации – 3 года.

Рассчитайте остаточную стоимость и коэффициент износа на ту же дату, если амортизация начисляется а) линейным способом; б) способом уменьшаемого остатка (коэффициент ускорения 2); в) способом суммы чисел лет срока полезного использования. Для данной группы объектов определен срок полезного использования 10 лет.

Решение.

При решении данной задачи исходим из того, что остаточная стоимость представляет собой первоначальную стоимость за минусом износа, а сумма начисленного износа – сумму амортизации за весь период фактического использования объекта. Поэтому решение начнем с расчета суммы износа по каждому из способов амортизации.

а) Произведем расчет по линейному способу. Годовую сумму амортизации определяем по формуле

Норма амортизации может быть установлена следующим образом:

$$N_a = 1/T \cdot 100$$

Рассчитаем норму амортизации при сроке полезного использования 10 лет:

$$N_a = 1/10 \cdot 100 = 10 \%$$

Амортизация за год составит

$$A = 160 \cdot 10 / 100 = 16 \text{ тыс. руб.}$$

При этом способе сумма амортизации каждый год одинакова, поэтому износ за три года равен

$$I = 16 \cdot 3 = 48 \text{ тыс. руб.}$$

б) Проведем расчет по способу уменьшаемого остатка. Для определения амортизации используем следующую формулу:

Амортизация за первый год составит $A_1 = 160 \cdot 2 \cdot 10 / 100 = 32$ тыс. руб., за второй год –

$$A_2 = (160 - 32) \cdot 2 \cdot 10 / 100 = 25,6 \text{ тыс. руб.,}$$

за третий год –

$$A_3 = (160 - 32 - 25,6) \cdot 2 \cdot 10 / 100 = 20,48 \text{ тыс. руб.}$$

Износ за три года рассчитаем как сумму амортизации за три года:

$$И = 32 + 25,6 + 20,48 = 78,08 \text{ тыс. руб.}$$

в) Произведем расчет по способу суммы лет.

Для определения годовой амортизации используем следующую формулу:

Амортизация за первый год составит

$$A_1 = 160 \cdot 10 / (10(10 + 1) / 2) = 29,09 \text{ тыс. руб.},$$

за второй год –

$$A_2 = 160 \cdot 9 / (10(10 + 1) / 2) = 26,18 \text{ тыс. руб.},$$

за третий год –

$$A_3 = 160 \cdot 8 / (10(10 + 1) / 2) = 23,27 \text{ тыс. руб.}$$

Сложив суммы амортизации за три года получим сумму износа: $И = 29,09 + 26,18 + 23,27 = 78,54 \text{ тыс. руб.}$

Зная суммы износа, рассчитанные различными способами, можно вычислить остаточную стоимость и коэффициент износа, используя формулу

Коэффициент износа найдем по формуле Подставив значения, получим:

а) линейный способ:

$$\text{Сост} = 160 - 48 = 112 \text{ тыс. руб.},$$

$$\text{Кизн} = 48 / 160 \cdot 100 = 30 \%;$$

б) способ уменьшаемого остатка: $\text{Сост} = 160 - 78,08 = 81,92 \text{ тыс. руб.},$

$$\text{Кизн} = 78,08 / 160 \cdot 100 = 48,08 \%;$$

в) способ суммы лет:

$\text{Сост} = 160 - 78,54 = 81,46 \text{ тыс. руб.}, \text{ Кизн} = 78,54 / 160 \cdot 100 = 49,1 \%$

Таким образом, по результатам решения данной задачи видно, что нелинейные методы позволяют списать большую часть стоимости в первые годы эксплуатации объекта основных средств.

Задача 10

Стоимость основных средств, млн. руб., в соответствии с классификацией по вещественно-натуральному составу на 1 января составляла:

Здания	30
Сооружения	8
Машины и оборудование	48
Средства транспортные	6
Инвентарь производственный и хозяйственный	5
Прочие основные средства	3

В феврале текущего года было сдано в эксплуатацию здание цеха стоимостью 5 млн руб.; в мае закуплено оборудование общей стоимостью 10 млн руб.; в сентябре списано морально и физически устаревшее оборудование на сумму 3 млн руб.

Определите структуру основных средств на начало и на конец года, долю активной и пассивной частей на начало и конец года, значения коэффициентов выбытия и обновления основных средств.

Решение.

Рассчитываем структуру основных средств на начало и конец года. При этом нужно помнить, что структура – это доля каждой группы основных средств в их общей стоимости. Структуру принято вычислять в процентах. В состав активной части основных средств включают оборудование и, иногда, транспортные средства. При решении данной задачи транспортные средства отнесем к активной части.

Расчет целесообразно представить в виде таблицы:

Таблица 6

Расчет

Группы основных средств	На начало года		На конец года	
	Стоимость, млн руб.	Доля, %	Стоимость, млн руб.	Доля, %
Здания	30	30	35	31,1
Сооружения	8	8	8	7,4
Машины и оборудование	48	48	55	49,1
Средства транспортные	6	6	6	5,4
Инвентарь	5	5	5	4,4

производственный и хозяйственный				
Прочие основные средства	3	3	3	2,7
Итого	100	100	112	100,0
Активная часть	54	54	61	54,5
Пассивная часть	46	46	51	45,5

Произведем расчет коэффициента обновления по формуле:

$$K_{обн} = (5 + 10) / 112 \cdot 100 = 13,4 \%$$

Определим коэффициент выбытия, используя следующую формулу:

$$K_{выб} = 3/100 \cdot 100 = 3 \%$$

Решив данную задачу, мы показали изменения в структуре основных средств, вызванные изменением стоимости отдельных групп. Изменение соотношения доли активной и пассивной частей, а также рассчитанные коэффициенты обновления и выбытия дают основания предположить, что в дальнейшем эффективность использования основных средств может повыситься.

Задача 11

В создание объекта основных средств была вложена сумма 5 000 млн. руб. С помощью объекта предполагается произвести 10 000 ед. продукции.

Определите сумму амортизации за год, в течение которого произведено 2 000 ед. продукции.

Решение.

Для расчета амортизации в данной задаче следует применить метод списания стоимости пропорционально объему произведенной продукции. При этом способе вначале вычисляем амортизацию на единицу продукции по формуле

$$A = C / B,$$

$$A = 5\,000\,000 / 10\,000 = 500 \text{ руб./ед.}$$

Затем определяем сумму годовой амортизации, которая при данном способе зависит от объема произведенной продукции:

$$A_{\text{год}} = 500 \cdot 2\,000 = 1\,000 \text{ млн. руб.}$$

Произведенный расчет показывает, что при производстве пятой части продукции на износ списывается пропорциональная часть стоимости основных средств.

Задача 12

Стоимость основных средств на 1 января по группам составляла млн. руб.:

Здания	30 000
Сооружения	8 000
Машины и оборудование	48 000
Средства транспортные	6 000
Инвентарь производственный и хозяйственный	5 000
Прочие основные средства	3 000

В феврале было введено новое здание цеха стоимостью 1 000 млн. руб., а в июле приобретено оборудование на сумму 12 000 тыс. руб. Предприятие выпустило за год 23 000 т продукции А стоимостью 1 000 руб./т и 35 000 т продукции Б стоимостью 1 500 руб./т.

Основные сведения о работе ведущего оборудования представлены в таблице:

Таблица 6

Сведения о работе ведущего оборудования

Показатели	Оборудование для выпуска продукции	
	А	Б
Количество агрегатов, ед.	2	4
Режим работы Календарный фонд, ч	непрерывный	прерывный
Режимный фонд, ч	8 760	8 760
Простои, ч:	–	4 000
фактические плановые Производительность	960	520
по технической норме, т/ч	720	192
	1,6	3,4

Рассчитайте коэффициент фондоотдачи и коэффициенты использования оборудования.

Решение.

Решение начнем с расчета коэффициента фондоотдачи. Для этого воспользуемся формулой:

$$\Phi_o = B / \Phi_{cp}$$

Так как фондоотдача характеризует эффективность использования всех основных средств предприятия, нужно определить их среднегодовую стоимость:

$$C_{cp} = (30\,000 + 8\,000 + 48\,000 + 6\,000 + 5\,000 + 3\,000) + 10 / 12 \cdot 1\,000 + 5 / 12 \cdot 1\,200 = 108\,833 \text{ тыс. руб.}$$

Для расчета этого показателя нужно знать объем произведенной продукции в натуральном или стоимостном выражении. Если производится однородная продукция, можно при расчете использовать натуральные показатели. Если производится разная по характеру продукция, при расчете фондоотдачи нужно объем произведенной продукции выразить в стоимостных показателях, руб.:

$$B = 1\,000 \cdot 23\,000 + 1\,500 \cdot 35\,000 = 75\,500 \text{ млн. руб.}$$

Теперь можно вычислить искомый показатель:

$$\Phi_o = 75\,500 / 108\,833 = 0,69 \text{ тыс. руб./тыс. руб.}$$

С помощью показателя фондоотдачи удалось определить, что в расчете на каждую вложенную в основные средства тысячу рублей производится продукции на 690 руб.

Теперь приступим к расчету частных показателей. Найдем коэффициенты для оборудования, производящего продукцию А.

Определим коэффициенты экстенсивного использования оборудования:

а) коэффициент использования календарного времени

$$K_{э.к} = T_{\phi} / T_{к} = (8\,760 \cdot 2 - 960) / 8\,760 \cdot 2 = 0,95;$$

б) коэффициент использования планового времени

$$K_{э.п} = T_{\phi} / T_{п} = (8\,760 \cdot 2 - 960) / (8\,760 \cdot 2 - 720) = 0,99.$$

При вычислении коэффициента интенсивного использования оборудования вначале рассчитаем производительность фактическую:

$$P_{\phi} = 23\,000 / (8\,760 \cdot 2 - 960) = 1,38 \text{ т/ч.}$$

Затем перейдем собственно к расчету коэффициента:

$$K_u = P_{\phi} / P_m = 1,38 / 1,6 = 0,86.$$

Последним определим интегральный коэффициент:

$$K_{инт} = K_{э} \cdot K_u = 0,99 \cdot 0,86 = 0,82.$$

Рассчитаем коэффициенты для оборудования, производящего продукцию Б.

Вычислим коэффициенты экстенсивного использования оборудования:

а) коэффициент использования режимного времени

$$K_{э.реж} = T_{\phi} / T_{реж} = (4\,000 \cdot 3 - 520) / 4\,000 \cdot 3 = 0,96;$$

б) коэффициент использования планового времени

$$K_{э.п} = (4\,000 \cdot 3 - 520) / (4\,000 \cdot 3 - 192) = 0,97.$$

Далее рассчитываем коэффициент интенсивного использования, предварительно вычислив производительность фактическую и интегральный коэффициент:

$$P_{\phi} = 35\,000 / (4\,000 \cdot 3 - 520) = 3,05 \text{ т/ч,}$$

$$K_u = 3,05 / 3,4 = 0,9,$$

$$K_{инт} = 0,97 \cdot 0,9 = 0,87.$$

При расчете коэффициентов экстенсивного использования оборудования для производства с непрерывным режимом работы целесообразнее выбрать коэффициент использования календарного времени, а для производств с прерывным режимом работы – коэффициент использования режимного времени.

Задача 13

Необходимо:

- 1) Заполнить пропуски в таблице.
- 2) Определить влияние факторов (удельного веса активной части основных средств, среднегодовой стоимости машин и оборудования, объема изготовленной продукции) на изменение фондоотдачи, используя методы факторного анализа.
- 3) Сделать выводы.

Исходные данные представлены в таблице 7:

Таблица 7

Исходные данные

Показатели	План	Факт	Абсолютное отклонение
1. Объем изготовленной продукции, тыс шт.	175	220	
2. Цена за единицу, ден. ед.	10	12	
3. Среднегодовая стоимость промышленно-производственных основных средств, тыс. ден. ед.	58	72	
4. Фондоотдача			
5. Фондоёмкость			
6. Среднегодовая стоимость машин и оборудования, ден. ед.	35000	38000	
7. Фондоотдача активной части фондов			
8. Удельный вес активной части основных средств, %			

Решение.

1. Основные производственные фонды – это один из важнейших факторов любого производства. Их эффективное использование прямо влияет на конечные результаты хозяйственной деятельности предприятий. Рациональное использование основных фондов и производственных мощностей предприятия способствует улучшению всех технико-экономических показателей, в том числе увеличению выпуска продукции, снижению ее себестоимости, трудоемкости изготовления.

Обобщающим показателем эффективности использования

основных фондов является их фондоотдача. Этот показатель определяется по формуле:

$$\Phi_o = V / \Phi_{\text{ср}},$$

где V – объем выпущенной продукции;

$\Phi_{\text{ср}}$ – среднегодовая величина основных производственных фондов.

Фондоемкость показывает потребность в основных средствах для выполнения единицы объема работ.

Результаты расчетов сводим в таблицу 8.

Таблица 8

Результаты расчетов

Показатели	План	Факт	Абсолютное отклонение
1. Объем изготовленной продукции, тыс. шт	175	220	45
2. Цена за единицу, ден. ед.	10	12	2
3. Среднегодовая стоимость промышленно-производственных основных средств, тыс. ден. ед.	58	72	14
4. Фондоотдача	30,172	36,667	6,494
5. Фондоемкость	0,033	0,027	-0,006
6. Среднегодовая стоимость машин и оборудования, ден. ед.	35000	38000	3
7. Фондоотдача активной части фондов	50,000	69,474	19,474
8. Удельный вес активной части основных средств, %	60,345	52,778	-7,567

2. Определяем влияние факторов (удельного веса активной части основных средств, среднегодовой стоимости машин и оборудования объема изготовленной продукции) на изменение фондоотдачи используя методы факторного анализа. Для этого используем следующую зависимость:

$\Phi_0 = V/O\Phi = (V/O\Phi_a) / (O\Phi_a/O\Phi) = \Phi_{оакт} / У_{акт}$, где Φ_0 - фондоотдача основных фондов предприятия;

Φ_a - стоимость машин и оборудования (активной части основных фондов);

$\Phi_{оакт}$ - фондоотдача активной части основных фондов;

$У_{акт}$ - удельный вес машин и оборудования в общей стоимости основных фондов.

Рассчитываем влияние изменения фондоотдачи машин и оборудования на изменение фондоотдачи основных фондов:

$$\Phi_0 * (\Phi_{оакт}) = (69,474 - 50,000) * 0,60345 = \\ = +11,751 \text{ тыс. ден. ед./тыс. ден. ед.}$$

Рассчитываем влияние изменения удельного веса машин и оборудования на изменение фондоотдачи основных фондов:

$$\Phi_0 * (У_{акт}) = 69,474 * (0,52778 - 0,60345) = -5,257 \text{ тыс. ден. ед./тыс. ден. ед.}$$

Общее изменение фондоотдачи основных фондов составляет: $\Phi_0 = +11,751 - 5,257 = +6,494$ тыс. ден. ед./тыс. ден. ед.,

как и показали расчеты, представленные в таблице.

3. Выводы:

В целом динамика показателей эффективности использования основных средств предприятия позитивная. Предприятие увеличило фондоотдачу основных производственных фондов за счет положительного влияния изменения фондоотдачи машин и оборудования и несмотря на отрицательное влияние их удельного веса. Общее изменение фондоотдачи основных фондов составило +6,494 тыс. ден. ед./тыс. ден. ед.

Задача 14

Первоначальная стоимость основного средства 260 тыс. долл. Срок полезного использования 5 лет. Начислить амортизацию способом

списания стоимости по сумме чисел лет полезного использования.

Решение.

Стоимость основного средства 260 тыс. долл. Срок полезного использования 5 лет. Сумма чисел лет полезного использования составит $1 + 2 + 3 + 4 + 5 = 15$.

В первый год эксплуатации коэффициент соотношения составит $5/15$, сумма начисленной амортизации составит 86 666,67 рублей ($260\ 000 * 5/15$).

Во второй год эксплуатации коэффициент соотношения $4/15$, сумма начисленной амортизации 69 333,33 рублей ($260\ 000 * 4/15$).

В третий год эксплуатации коэффициент соотношения $3/15$, сумма начисленной амортизации 52 000 рублей ($260\ 000 * 3/15$).

В четвертый год эксплуатации коэффициент соотношения $2/15$, сумма начисленной амортизации 34 666,67 рублей ($260\ 000 * 2/15$).

В последний, пятый год эксплуатации коэффициент соотношения $1/15$, сумма начисленной амортизации 17 333,33 рублей ($260\ 000 * 1/15$).

Задача 15

Определить фондоотдачу, фондоемкость и фондовооруженность АТП, если:

годовые доходы предприятия равны 15 млн. долларов, среднегодовая стоимость ОПФ равна 40 млн. долларов, среднесписочная численность работающих - 500 человек.

Решение.

Наиболее обобщающим показателем, характеризующим использование основных производственных фондов, является фондоотдача, которая показывает, сколько рублей валовых доходов приходится на рубль стоимости основных производственных фондов:

$$F_o = ВД/ОПФ,$$

где ВД – валовые доходы за определенный период времени,

ОПФ - стоимость основных производственных фондов за тот же период

$$\Phi_0 = 15 \text{ млн. долл} / 40 \text{ млн. долл} = 0,375$$

Фондоёмкость является величиной, обратной фондоотдаче: $\Phi_e = \text{ОПФ} / \text{ВД} = 40 \text{ млн. долл.} / 15 \text{ млн. долл} = 2,67$

Важным показателем является показатель фондовооружённости, определяется как отношение стоимости основных производственных фондов за определённый период к среднесписочной численности работников за тот же период времени:

$$\Phi_{\text{в}} = \text{ОПФ} / \text{N}_{\text{ср}} = 40 \text{ млн. долл} / 500 \text{ чел} = 80 \text{ тыс. долл} / \text{чел}$$

Задача 16

Начислить амортизацию по подвижному составу автомобильного транспорта при помощи метода уменьшаемого остатка при следующих исходных данных:

первоначальная стоимость автомобилей - 120 млн. долларов, нормативный срок службы - 5 лет.

Решение.

$$H_a = 1/T * 100 = 1/5 * 100 = 20\%$$

$$\sum A = \text{БС} - \text{ЛС} = 120 \text{ млн. долл} - (120 \text{ млн долл} * 10\%) = 108 \text{ млн. долл}$$

$$A_1 = \sum A * H_a = 108 \text{ млн долл} * 20\% = 21,6 \text{ млн долл}$$

$$A_2 = (108 \text{ млн. долл} - 21,6 \text{ млн долл}) * 20\% = 17,28 \text{ млн. долл}$$

$$A_3 = (86,4 \text{ млн. долл} - 17,28 \text{ млн. долл}) * 20\% = 13,82 \text{ млн. долл}$$

$$A_4 = (69,12 \text{ млн. долл} - 13,82 \text{ млн. долл}) * 20\% = 11,06 \text{ млн. долл}$$

$$A_5 = 108 - 21,6 - 17,28 - 13,82 - 11,06 = 44,24 \text{ млн. долл}$$

Задача 17

Определить годовую сумму амортизационных отчислений по подвижному составу, если:

балансовая стоимость автомобилей - 100 млн. долларов, нормативный пробег - 500 тыс. км.

В среднем годовой пробег одного автомобиля составляет 100 тыс. км.

Решение.

$$A=(BC-ЛС)*L_{\text{факт}}/L_{\text{норм}}$$

$$A=(100-10)*100/500=18 \text{ млн. долл.}$$

Задача 18

Объём товарной продукции в отчётном году по предприятию составил 15700 тыс. руб., в планируемом году намечается произвести продукции на сумму 16800 тыс. руб. Среднегодовая стоимость основных производственных фондов в отчётном году 4486 тыс. руб., на сколько должна возрасти среднегодовая стоимость основных производственных фондов в плановом году, если эффективность использования их останется на уровне отчётного года.

Решение.

Для определения эффективности использования основных

фондов используем формулу фондоотдачи (Φ_o): $\Phi_o = V_{\text{пр}} / \Phi_{\text{осн}}$,
 где: $V_{\text{пр}}$ – объём произведённой продукции;

$\Phi_{\text{осн}}$ – стоимость основных производственных фондов.

Эффективность использования основных фондов в отчётном году:

$$\Phi_{\text{оо}} = 15700 / 4486 = 3,5$$

Среднегодовая стоимость основных производственных фондов в плановом году:

$$\Phi_{\text{ср.г}} = 16800 / 3,5 = 4800 \text{ тыс. руб.}$$

Задача 19

Приобретены ОС у поставщика по первоначальной стоимости в сумме 202 372, 88 млн. руб. Были оплачены услуги за доставку ОС в сумме 3 033,90 млн. руб. Основные средства приняты на баланс (ввели в эксплуатацию). Срок полезного использования – 10 лет, способ начисления амортизации – линейный.

Таблица 9

Журнал хозяйственных операций

№ п/п	Хозяйственная операция	Сумма, млн. руб.
1	Оплачено ОС	202 372,88
2	Оплачена услуга за доставку ОС	3 033,90
3	ОС принято на баланс	205 406,78
4	Начислена амортизация	1 711,72

Теоретические основы, которые необходимо знать по учету нематериальных активов.

Нематериальные активы сокращенно называют НМА.

Для того чтобы актив был признан в качестве нематериального, он должен обладать следующими свойствами:

- не иметь материально - вещественной формы;

- использоваться для производственных нужд или управления предприятием;

- использоваться в течение длительного времени, т.е. более 12 мес.;

- приносить организации доход;

- приобретаться не для перепродажи.

К нематериальным активам относятся патенты, лицензии и др.

Учет НМА ведется по первоначальной стоимости, которая включает в себя цену приобретения и затраты, сопровождающие процесс приобретения и приведения в состояние готовности.

Способы амортизации НМА совпадают со способами, установленными для объектов ОС.

Задача 20

Приобретены НМА у поставщика стоимостью 15 762,71 млн. руб. Организация оплачивает посреднические услуги по приобретению НМА в сумме 6 852,54 млн. руб. Нематериальные активы введены в эксплуатацию. Срок полезного использования - 4 года, способ начисления амортизации - линейный.

Таблица 10

Журнал хозяйственных операций

№ п/п	Хозяйственная операция	Сумма, млн. руб.
1	Оплачены НМА	15 762,71
2	Оплачена услуга за НМА	6 852,54
3	НМА приняты на баланс	22 615,25
4	Начислена амортизация	471,15

Задача 21

На предприятии существует следующий состав основных фондов по группам (млн. руб.): здания – 100, сооружения – 500, рабочие

машины – 300, транспортные машины – 200. Определить структуру основных фондов на данном предприятии.

Решение.

Общая сумма основных фондов:

$$100 + 500 + 300 + 200 = 1100 \text{ млн. руб.}$$

Удельный вес в % по группам основных фондов Здания (100 / 1100)

$$* 100 = 9,1\%$$

$$\text{Сооружения } (500 / 1100) * 100 = 45,4\%$$

$$\text{Рабочие машины } (300 / 1100) * 100 = 27,3\%$$

$$\text{Транспортные машины } (200 / 1100) * 100 = 18,2\%$$

Задача 22

На предприятии имеются в наличии основные фонды (млн. руб.): основные фонды на начало года – 17430, поступило в отчетном году – 1360, в т. ч. введено в действие – 1130, было в отчетном году – 670, износ основных фондов на начало года – 1620, износ основных фондов на конец года – 1440. Определить техническое состояние основных фондов.

Решение.

Основные фонды на конец года

$$\text{ОПФ}_{\text{кг}} = \text{ОПФ}_{\text{нг}} + \text{ОПФ}_{\text{вв}} - \text{ОПФ}_{\text{выб}} \quad \text{ОПФ}_{\text{кг}} = 17430 + 1360 - 670 = 18120 \text{ млн. руб.}$$

$$\text{Коэффициенты износа } K_{\text{из}} = \sum Z / \text{ОПФ}_{\text{нг}}(\text{кг}): \text{ На начало года } 1620 / 17430 = 0,093$$

$$\text{На конец года } 1440 / 18120 = 0,079 \quad \text{Коэффициенты годности } K_{\text{г}} = 1 - K_{\text{из}}: \text{ На начало года } 1 - 0,093 = 0,907$$

$$\text{На конец года } 1 - 0,079 = 0,921$$

$$\text{Коэффициент выбытия: } \text{ОПФ}_{\text{выб}} / \text{ОПФ}_{\text{нг}} = 670 / 17430 = 0,038$$

$$\text{Коэффициент обновления: } \text{ОПФ}_{\text{вв}} / \text{ОПФ}_{\text{кг}} = 1130 / 18120 = 0,062$$

Задача 23

Определить сумму амортизационного фонда при условии: среднегодовая стоимость здания 100 млн. руб., норма амортизации – 1,6%; среднегодовая стоимость оборудования – 600 млн.руб., норма амортизации – 8,3%; среднегодовая стоимость сооружений 250 млн.руб., норма амортизации 5%. Чему равна средняя норма амортизации в среднем по всем видам ОПФ?

Решение.

Годовые амортизационные отчисления по зданиям составляют: $A_z = (\text{ОПФ перв} * N_a) / 100 = (100 * 1,6) / 100 = 1,6$ млн. руб.

Годовые амортизационные отчисления по оборудованию равны: $A_{об} = (600 * 8,3) / 100 = 49,8$ млн. руб.

Годовые амортизационные отчисления по сооружениям равны: $A_c = (250 * 5) / 100 = 12,5$ млн. руб.

Годовой амортизационный фонд составит:

$$A = A_z + A_{об} + A_c = 1,6 + 49,8 + 12,5 = 63,9 \text{ млн. руб.}$$

Средняя норма амортизации определяется как среднеарифметическая величина:

$$\text{На ср} = (N_z + N_{об} + N_c) / 3 = (1,6 + 8,3 + 5) / 3 = 5\%$$

$$\text{ОТВЕТ: } A = 63,9 \text{ млн. руб., На ср} = 5\%$$

Задача 24

Определить среднегодовую стоимость ОПФ, стоимость их на конец года и сумму амортизации при условии:

– стоимость ОПФ на начало года – 2700 млн. руб., вводится с

15 сентября – 160 млн. руб., выбытие с 1 мая – 180 млн. руб. Норма амортизации равна 10%.

Решение.

Среднегодовая стоимость ОПФ определяется по формуле: $\text{ОПФ ср} = \text{ОПФ нг} + (\text{ОПФ вв} * n_1) / 12 - (\text{ОПФ выб} * n_2) / 12$
 $\text{ОПФ ср} = 2700 + (160 * 3) / 12 - (180 * 8) / 12 = 2620$ млн. руб.

Стоимость ОПФ на конец года определяется по формуле: ОПФ кг

750

= ОПФ нг + ОПФ вв – ОПФ выб

ОПФ кг = 2700 + 160 – 180 = 2680 млн. руб.

Амортизационные отчисления составляют: $A = (2620 * 10) / 100 = 262$ млн. руб.

ОТВЕТ: ОПФ_{ср} = 2620 тыс.руб., ОПФ_{кг} = 2680 млн. руб, A = 262 млн. руб.

Задача 25

Определить технико – экономические показатели использования ОПФ (коэффициенты интенсивной, экстенсивной и интегральной нагрузок), если: производственная мощность предприятия – 14900 млн. руб., количество рабочих дней в году исходя из принятого режима работы – 204 дн., фактически отработано – 206 дн., фактический выпуск продукции предприятием составил – 14700 млн. руб.

Решение.

Коэффициент интенсивной загрузки определяется по формуле:
 $K_{инт} = 14700 / 14900 = 0,99$

Коэффициент экстенсивной загрузки равен: $K_{экс} = 206 / 204 = 1,01$

Коэффициент интегральной загрузки составляет: $K_{инт} = 0,99 * 1,01 = 1$

ОТВЕТ: На данном предприятии оборудование загружено эффективнее по времени, чем по мощности.

Задача 26

По данным приведенным в таблице, определить фондоотдачу и фондоемкость и фондовооруженность ОПФ, указать на каком предприятии лучше используются ОПФ.

Таблица 11

Исходные данные

показатели	предприятие А	предприятие Б
товарная продукция, млн. руб.	520000	340000
среднегодовая стоимость ОПФ, млн. руб.	346000	12600
среднесписочная численность рабочих, чел.	800	560
прибыль от реализации продукции, млн. руб.	8800	6700

Решение.

Фондоотдача определяется по формуле: $F_o = TP (BP, RP) / ОПФ_{ср}$,

Для предприятия А: $F_o = 520000 / 346000 = 1,5$ руб. /руб. Для предприятия Б: $F_o = 340000 / 12600 = 27$ руб. /руб. Фондоёмкость определяется по формуле:

$$F_e = ОПФ_{ср} / TP (RP, BP),$$

Для предприятия А: $F_e = 346000 / 520000 = 0,66$ руб. / руб. Для предприятия Б: $F_e = 12600 / 340000 = 0,04$ руб. / руб. Фондовооруженность определяется по формуле:

$$F_v = ОПФ_{ср} / N_{пп},$$

Для предприятия А: $F_v = 346000 / 800 = 432,5$ руб./чел. Для предприятия Б: $F_v = 12600 / 560 = 22,5$ руб./чел.

Коэффициент эффективности определяется по формуле: $K_{эф} = П / ОПФ_{ср}$

Для предприятия А: $K_{эф} = 8800 / 346000 = 0,025$ Для предприятия Б: $K_{эф} = 6700 / 12600 = 0,5$

ОТВЕТ: ОПФ используются лучше на предприятии Б, что показывает коэффициент эффективности.

Задача 27

Определить необходимое повышение производительности труда, которое должно компенсировать увеличение продолжительность тарифного

отпуска работникам АТП с 24 до 30 дней, если количество работающих, которым увеличивается отпуск, составляет 18% от всех работающих. Количество дней, которые должен был отработать каждый работающий до введения этого мероприятия, составляет 220 дней.

Задача 28

Определить плановую численность ремонтных рабочих, если:

- трудоемкость ЕО автомобилей 40 000 чел/часов,
- ТО-1 - 30 000 чел/часов,
- ТО-2 - 310 000 чел/часов,
- ТР - 230 000 чел/часов.

Перевыполнение нормвыработки планируется следующее: ТО-1 - 105%, ТО-2 - 108%, ТР - 104%.

Годовой фонд рабочего времени одного ремонтного рабочего составляет 1875 часов.

Задача 29

Определите среднегодовую стоимость основных средств.

Таблица 12

Исходные данные

Показатель	Значение, млн. руб.
Стоимость на начало года	15 000
Стоимость введенных основных средств:	
в марте	200
июне	150
августе	259
Стоимость выбывших основных средств:	
в феврале	100
в октябре	300

Среднегодовая стоимость определяется с учетом ввода и выбытия отдельных элементов основных средств на протяжении года и рассчитывается по формуле:

$$\Phi_{\text{ср}} = \Phi_{\text{пг}} + \sum_{i_1}^m \Phi_{\text{нов}_i} \frac{t_i}{12} + \sum_{i_1}^n \Phi_{\text{выб}_i} \frac{t_j}{12},$$

где $\Phi_{\text{ср}}$ — стоимость вновь введенных основных средств в j -м месяце данного года, тыс. руб.;

$\Phi_{\text{выб}}$ — стоимость выбывших основных средств в j -м месяце данного года, тыс руб.

t_i — продолжительность функционирования вновь введенных средств в течение данного года, мес;

t_j — количество месяцев от момента списания единицы основных средств до конца года.

Задача 30

В цехе предприятия установлено 100 станков. Режим работы – 2 смены. Продолжительность смены 8 часов. Годовой объем выпуска продукции – 280 тыс. изделий. Производственная мощность предприятия – 310 тыс. изделий. Количество рабочих дней в году – 260. время фактической работы одного станка – 4000 час.

Определить коэффициенты экстенсивной и интенсивной загрузки и интегральный коэффициент

Задача 31

Рассчитать фондоотдачу основных средств и фондоемкости продукции, если их стоимость составила 2 млн. у.д.е., объем выпуска продукции – 25 тыс. штук по цене 500 у.д.е. за единицу.

Задача 32

Стоимость основных фондов промышленного предприятия по сравнению с прошлым годом возросла с 2500 до 2600 тыс. у.л.е. При этом фондоотдача снизилась с 4,8 до 4,7 у.д.е. на у.д.е основных фондов. Определить объем выпуска продукции, который недополучило предприятие за счет снижения фондоотдачи.

Задача 33

Рассчитать фондовооруженность труда и фондоотдачу в натуральном выражении на предприятии, если среднегодовая стоимость основных фондов 20 млн. у.д.е., контингент работников 1200 человек, производительность труда – 1460 тыс. тонн/ чел.

Задача 34

На 1.01 текущего года стоимость основных производственных фондов составила 145 млн. у.д.е. С 1. 03 введено новое оборудование стоимостью 25 млн. у.д.е., с 1. 12 ликвидировано морально устаревшее оборудование на сумму 8 млн. у.д.е. Годовой объем выпуска продукции – 300 млн. у.д.е.

Определить среднегодовую стоимость основных производственных фондов, фондоотдачу и фондоемкость.

Задача 35

С нового года на предприятии планируется приобрести электрокар стоимостью 16000 \$. В настоящее время транспортные работы выполняют 8 человек. Среднемесячная зарплата с отчислениями составляет 400000 руб. у каждого. Электрокар будет обслуживать один человек со среднемесячной зарплатой с отчислениями - 450000 руб.

Решение.

Годовые расходы в % от стоимости электрокара:
 норма на полное амортизационное восстановление - 9%;
 на ТО и ремонт - 5%;
 прочие -1%.

Рассчитать показатели, характеризующие решение о выгоде приобретения данного транспортного средства.

Годовые расходы с учетом приобретения электрокара:
 приобретение электрокара – 16 000 \$;

ЗП рабочего за месяц составляет 450 000 бел руб. или 153 \$
 Годовая ЗП: $153\$ * 12 = 1836\$$;

норма на полное амортизационное восстановление: $(16\ 000 - 16000 * 10\%) * 9\% = 1296\$$;

4. на ТО и ремонт = $16\ 000 * 5\% = 800\$$;

5. прочие = $16\ 000 * 1\% = 160\$$

ВСЕГО затраты: $16000 + 1836 + 1296 + 800 + 160 = 20092\$$

Годовые затраты без электрокара:

ЗП 1 рабочего за месяц составляет 400 000 бел. руб. или 136\$
 Годовая ЗП: всех рабочих $136\$ * 12 * 8 = 13056\$$

ВСЕГО затраты: 13056\$

$\Delta = 20092 - 13056 = 7036\$$, значит выгоднее не приобретать электрокар.

$R = 7036 * 100\% / 16000 = 44\%$

Оборотные средства

Задача 1

Определите и проанализируйте структуру оборотных средств предприятий по следующим данным:

Таблица 13

Исходные данные

Элементы оборотных средств	Сумма, млн. руб.	
	Предприятие 1	Предприятие 2
Производственные запасы	94,70	94,92
Незавершенное производство	16,15	27,64
Расходы будущих периодов	134,15	5,32
Готовая продукция	17,65	30,02
Прочие	87,35	62,1

Решение.

Структура оборотных средств представляет собой долю каждого элемента в общей сумме. Определим структуру оборотных средств обоих предприятий:

Таблица 14

Структура оборотных средств

Элементы оборотных средств	Предприятие 1		Предприятие 2	
	Сумма, млн руб.	Структура, %	Сумма, млн руб.	Структура, %
Производственные запасы	94,70	27,0	94,92	43,1
Незавершенное производство	16,15	4,7	27,64	12,6
Расходы будущих периодов	134,15	38,3	5,32	2,4
Готовая продукция	17,65	5,0	30,02	13,7
Прочие	87,35	25,0	62,1	28,2
Итого	350	100	220	100

Рассчитанные структуры дают возможность сделать вывод о том, что второе предприятие является более материалоемким, чем первое.

В то же время, первому предприятию приходится вкладывать большие средства в расходы будущих периодов. Скорее всего, это расходы на подготовку и освоение производства, которые обусловлены спецификой производственного процесса. Более высокая доля незавершенного производства может свидетельствовать о большей длительности производственного цикла или большей стоимости перерабатываемого сырья или материалов. В сочетании с большим удельным весом готовой продукции это позволяет сделать предположение, что второе предприятие скорее всего относится к числу тех, что производят продукцию с более высокой долей добавленной стоимости.

Задача 2

Рассчитайте среднеквартальные и среднегодовые остатки

оборотных средств, а также оборачиваемость оборотных средств (длительность оборота) и коэффициент оборачиваемости за год, используя следующие данные:

Дата	Остатки оборотных средств		Объем реализованной продукции	
	Сумма, млн. руб.	квартал	Сумма, млн. руб.	квартал
на 1 января 2012 г.	2 500	I	3 000	
1 апреля 2012 г.	2 600	II	3 500	
1 июля 2012 г.	2 400	III	2 900	
1 октября 2012 г.	2 400	IV	3 100	
1 января 2013 г.	2 500			

Решение.

Коэффициент оборачиваемости определяется по формуле

$$Коб = P / Соб.$$

Для расчета длительности оборота в днях используется формула

$$Тоб = Д \cdot Соб / P.$$

Поэтому вначале нужно вычислить средние за год остатки оборотных средств и объем реализации за год:

$$Соб = [(2\,500 + 2\,600) / 2 + (2\,600 + 2\,400) / 2 + (2\,400 + 2\,400) / 2 + (2\,400 + 2\,500) / 2] / 4 = 2\,475 \text{ млн. руб.},$$

$$P = 3\,000 + 3\,500 + 2\,900 + 3\,100 = 12\,500 \text{ млн. руб.},$$

$$Коб = 12\,500 / 2\,475 = 5 \text{ об/год},$$

$$Тоб = 360 \cdot 2\,475 / 12\,500 = 71 \text{ дн.}$$

Таким образом, оборотные средства совершили 5 оборотов за год, при этом длительность одного оборота составила в среднем 71 дн.

Задача 3

Средние остатки оборотных средств в 2012 г. составляли 15 885 млн. руб., а объем реализованной продукции за тот же год – 68 956 млн. руб. В 2013 г. длительность оборота планируется сократить на 2 дн.

Найдите сумму оборотных средств, которая необходима предприятию при условии, что объем реализованной продукции останется прежним.

Решение.

Вначале рассчитаем длительность оборота за 2012 г.: $T_{об} = 360 \cdot 15885 / 68\,956 = 82$ дн.

Затем определим длительность оборота за 2013 г.: $T_{об} = 82 - 2 = 80$ дн.

С учетом новой длительности рассчитаем потребность в оборотных средствах:

$$80 \text{ дн.} = 360 \cdot C_{об} / 68\,956,$$

$$C_{об} = 15\,323 \text{ млн. руб.}$$

Задача 4

Определить показатели использования оборотных средств за год при условии: среднегодовая стоимость оборотных средств составляет – 2000 млн. руб., объем реализованной продукции за год составляет 10000 млн. руб. Сколько высвободится у предприятия оборотных средств, если продолжительность одного оборота сократится на 10 дней?

Решение.

Определим потребное количество оборотов за год при исходных условиях:

$$O = B / C_{об} = 10000 / 2000 = 5 \text{ оборотов}$$

Продолжительность одного оборота составит: $T_{об} = T_k / O = 360 / 5 = 72$ дня

При сокращении длительности оборота на 10 дней, количество оборотов в году увеличится и будет составлять:

$$O = 360 / 62 = 6 \text{ оборотов}$$

Потребность в оборотных средствах в изменившихся условиях будет равна: $C = 10000\,000 / 6 = 1667$ млн. руб.

Сумма высвободившихся оборотных средств будет равна:

$$\Delta C = 2000 - 1667 = 333 \text{ млн. руб.}$$

ОТВЕТ: $\Delta C = 333$ млн. руб.

Задача 5

Определить показатели использования оборотных средств за квартал, при условии, что средние остатки оборотных средств составляют:

на 1.04- 1200 млн. руб.

на 1.05- 1050 млн. руб.

на 1.06- 1250 млн. руб.

на 1.07- 1100 млн. руб.

Объем реализованной продукции 20000 млн. руб.

Решение.

Находим сумму средних остатков оборотных средств за квартал, как среднеарифметическую величину:

$$C = (1200 * 0,5 + 1050 + 1250 + 1100 * 0,5) / 3 = 1150 \text{ млн. руб.}$$

Количество оборотов за отчетный период будет равно: $O = 20000 / 1150 = 17$ оборотов

Длительность оборота составит: $T_{об} = 90 / 17 = 5$ дней.

Задача 6

Расход материалов на предприятии за квартал составляет 360 млн. руб. Норма запаса материалов – 25 дней. Определить норматив запаса материалов на квартал.

Решение.

$$\frac{360 \times 25}{90} = 100 \text{ млн. руб.}$$

Задача 7

Определить норматив оборотных средств по инвентарю и инструментам, находящимся в эксплуатации, если норма оборотных средств на одного человека составляет 200руб., численность рабочих

на предприятии – 700 человек. Списание оборотных средств на расходы производится в размере 50% при выдаче средств в эксплуатацию и 50% после окончания их срока службы. Срок

службы принять 2 года.

Решение.

$$200\,000 \times 700 \times 0,5 = 70 \text{ млн. руб.}$$

Задача 8

Рассчитать норматив по незавершенному производству, если объем строительно-монтажных работ составляет 2000 млн. руб. в год, норма незавершенного производства – 27%.

Решение.

$$2000 \times 0,27 = 540 \text{ млн. руб.}$$

Задача 9

Для обеспечения производства и реализации продукции необходима определенная сумма оборотных средств. Производственная программа – 700 изделий в год. Себестоимость одного изделия -1500 у.д.е. Коэффициент нарастания затрат в незавершенном производстве – 0,66. Расход материалов на одно изделие – 1000 у.д.е. при норме запаса – 40 дней. Норма запаса готовой продукции – 5 дней. Продолжительность производственного цикла – 25 дней. Определить норматив оборотных средств по элементам: производственные запасы материалов, незавершенное производство и готовая продукция, общую сумму нормируемых оборотных средств.

Решение.

1. Норматив запаса материалов:

$$N_{МАГ} = \frac{700 \times 1000 \times 40}{360} = 77,8$$

тыс. у.д.е.

2. Норматив незавершенного производства:

$$N_{НП} = \frac{700 \times 1500}{360} \times 25 \times 0,66 = 48,1$$

тыс. у.д.е.

3. Норматив готовой продукции:

$$N_{ГП} = \frac{700 \times 1500}{360} \times 5 = 14,6$$

тыс. у.д.е.

4. Общая сумма нормируемых оборотных средств:

$$N_{ОБШ} = 77,8 + 48,1 + 14,6 = 140,5$$

тыс. у.д.е.

Задача 10

Определить норматив оборотных средств в незавершенном производстве. Выпуск продукции за год – 10000 изделий. Себестоимость изделия – 800 у.д.е. Коэффициент нарастания затрат в незавершенном производстве – 0,5. длительность производственного цикла 5 дней.

Решение.

$$N_{НП} = \frac{800 \times 10000}{360} \times 5 \times 0,5 = 200$$

тыс. у.д.е.

Задача 11

Определить число оборотов оборотных средств, если годовой объём выпуска продукции предприятия за отчётный год составил 400 млн. рублей, а среднегодовые остатки оборотных средств – 80 млн. руб.

Решение.

Количество оборотов оборотных средств определяется по формуле:

$$K_{ОБ} = \frac{В}{C_{об}} = 5 \text{ оборотов.}$$

На основе данных, приведённых в таблице 14, определить:

1. потребность в оборотных средствах на создание запасов материалов в плановом периоде по нормам расхода отчётного и планового периодов;
2. размер абсолютного высвобождения оборотных средств в результате улучшения использования материалов.

Таблица 14

Исходные данные

Показатель	Изделие	Изделие	Изделие	Изделие	Изделие
	А	Б	В	Г	Д
Годовой объём выпуска, тыс. руб.	30	60	50	90	70
Расход материалов на 1 изделие по нормам, тыс. руб.	120	140	110	180	160

Норма запаса материалов - 25 дней. В плановом периоде предполагается снизить нормы расхода: по изделию «А» на 5%, «Б» – на 10%, «В» – на 8%, «Д» – на 6%. Годовой объём производства возрастает в среднем на 10%. Цены принять неизменными.

Решение.

1. Потребность в оборотных средствах на создание запасов в плановом периоде:

- по нормам расхода отчётного периода:

$$ОБС = ((30 \times 120 + 60 \times 140 + 50 \times 110 + 90 \times 180 + 70 \times 160) \times 25) / 365 = 3075,3$$

тыс. руб

- по нормам расхода планового периода:

$$ОБС = ((33 \times 114 + 66 \times 127 + 55 \times 101,2 + 99 \times 163,8 + 77 \times 150,4) \times 25) / 365 = 3112,4$$

тыс. руб.

2. Размер высвобождения оборотных средств:

$$ОС = 3075,3 - 3112,4 = 37,1 \text{ тыс. руб.}$$

Задача 13

Объем реализованной продукции на предприятии в 2006 году составил 6000 тыс. руб., в 2007 году – 6120 тыс. руб.

Среднегодовые остатки оборотных средств соответственно 1200 тыс. руб. и 1105 тыс. руб. Рассчитать коэффициент оборачиваемости оборотных средств, коэффициент загрузки и длительность одного оборота, абсолютное и относительное высвобождение оборотных средств.

Решение.

1. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств:

$$K_{OB(2006)} = \frac{6000}{1200} = 5 \quad \text{оборот./год}$$

$$K_{OB(2007)} = \frac{6120}{1105} = 5,54 \quad \text{оборот./год}$$

2. Коэффициент загрузки:

$$K_{з(2006)} = \frac{1200}{6000} = 0,2 \quad \text{руб./руб.}$$

$$K_{з(2006)} = \frac{1105}{6120} = 0,18 \quad \text{руб./руб.}$$

3. Длительность оборота:

$$T_{2006} = \frac{360}{5} = 72 \quad \text{дня}$$

$$T_{2007} = \frac{360}{5,54} = 65 \quad \text{дней}$$

3. Абсолютное высвобождение оборотных средств:

$$\Delta OBC_{ABC} = 1200 - 1105 = 95 \quad \text{тыс. руб.}$$

4. Потребность в оборотных средствах в 2007 году:

$$\frac{6120 \times 72}{360} = 1224 \quad \text{тыс. руб.}$$

5. Относительное высвобождение оборотных средств:

$$\Delta OBC = 1224 - 1105 = 119 \quad \text{тыс. руб.}$$

Задача 14

На основе отчетных данных за год и планируемых вариантов улучшения использования оборотных средств на

предприятия рассчитать показатели (заполнить таблицу).

Таблица 15

Исходные данные

Показатели	Отчетный год	Варианты повышения эффективности		
		первый	второй	третий
Объем реализованной продукции, тыс. у.д.е.	14400	18000	14400	15264
Средний остаток оборотных средств, тыс. у.д.е.	400	400	320	508,8
Длительность оборота, дней	10	8	8	12

Решение.

1. Объем реализованной продукции по первому варианту:

$$8 = \frac{360 \times 400}{PI} \quad PI = \frac{360 \times 400}{8} = 18 \quad \text{тыс. у.д.е.}$$

2. Средний остаток оборотных средств:

- по второму варианту:

$$OBC = \frac{14400 \times 8}{360} = 320 \quad \text{тыс. у.д.е.}$$

- по третьему варианту:

$$OBC = \frac{15264 \times 12}{360} = 508,8 \quad \text{тыс. у.д.е.}$$

Задача 15

Годовой план реализации продукции установлен в сумме 17100 млн. руб. Норматив оборотных средств запланирован в сумме 380 млн. руб. В результате проведения организационно - технических мероприятий длительность оборота сократилась на 2 дня.

Определить плановую и фактическую длительность одного оборота и высвобожденную сумму оборотных средств в результате ускорения.

Решение.

1. Плановая длительность одного оборота:

$$T_{ос} = \frac{360 \times 380}{17100} = 8 \text{ дней}$$

2. Фактическая длительность одного оборота:

$$T_{ос} = 8 - 2 = 6 \text{ дней}$$

3. Сумма оборотных средств, высвобождаемая в результате ускорения их оборачиваемости:

$$380 - \frac{17100 \times 6}{360} = 95 \text{ млн. руб.}$$

Задача 16

Определить коэффициент оборачиваемости оборотных средств и длительность пребывания их на отдельных стадиях кругооборота. Исходные данные: годовой объём производства продукции 9 600 тыс. руб., продолжительность одного оборота 150 дней. В производственных запасах находится 30% размера оборотных средств предприятия, в незавершённом производстве - 40%, в средствах обращения - 30%.

Решение.

Коэффициент оборота оборотных средств (K_o) определяется по формуле:

$$K_o = 360 / T_o,$$

где: T_o – продолжительность одного оборота.

$$K_o = 360 / 150 = 2,4$$

Задача

17

Определить, на сколько сократится потребность в оборотных

средствах АТП, если;

- число их оборотов увеличится на 2:
- среднегодовая стоимость оборотных средств предприятия - 300

тыс. долларов:

- валовые доходы от всех видов деятельности - 4 800 тыс. долларов.

Решение.

$$K_{об0} = Д / C_{об} = 4\,800 \text{ тыс. долл.} / 300 \text{ тыс. долл.} = 16$$

$$K_{об1} = K_{об0} + 2 = 16 + 2 = 18$$

$$C_{об1} = Д / K_{об1} = 4\,800 \text{ тыс. долл.} / 18 = 266\,666,67 \text{ тыс. долл.}$$

$$\Delta C_{об} = C_{об0} - C_{об1} = 300\,000 - 266\,666,67 = 33\,333,33 \text{ тыс. долл.}$$

Задача 18

Определить, какая сумма доходов может быть дополнительно получена АТП в результате сокращения продолжительности одного оборота оборотных средств на 4 дня, если:

- среднегодовая стоимость оборотных средств предприятия - 200 тыс. долларов,
- валовые доходы от всех видов деятельности - 4500 тыс. долларов.

Решение.

$$C_{об} = 200\,000 \text{ долл.};$$

$$K_{об} = 4\,500\,000 / 200\,000 = 22,5 \text{ об } T = 360 / 22,5 = 16 \text{ дн.}$$

$$T_1 = 16 - 4 = 12 \text{ дн.}$$

$$K_{об1} = 360 / 12 = 30 \text{ об } Д_1 = K_{об1} * C_{об} = 30 * 200\,000 = 6\,000\,000 \text{ долл.}$$

$$\Delta Д = 6\,000\,000 - 4\,500\,000 = 1\,500\,000 \text{ долл.}$$

Задача 19

Определить, на сколько сократится потребность в оборотных средствах АТП, если;

- число их оборотов увеличится на 2:

- среднегодовая стоимость оборотных средств предприятия - 300 тыс. долларов;
- валовые доходы от всех видов деятельности - 4 800 тыс. долларов.

Решение.

$$Коб0 = Д/СОФ = 4\ 800 \text{ тыс. долл} / 300 \text{ тыс. долл} = 16$$

$$Коб1 = Коб0 + 2 = 16 + 2 = 18$$

$$Соб1 = Д / Коб1 = 4\ 800 \text{ тыс. долл.} / 18 = 266\ 666,67 \text{ тыс. долл.}$$

$$\Delta Соб = Соб0 - Соб1 = 300\ 000 - 266\ 666,67 = 33\ 333,33 \text{ тыс. долл.}$$

Задача 20

Определить, какая сумма доходов может быть дополнительно получена АТП в результате сокращения продолжительности одного оборота оборотных средств на 4 дня, если:

- среднегодовая стоимость оборотных средств предприятия - 200 тыс. долларов,
- валовые доходы от всех видов деятельности - 4500 тыс. долларов

Решение.

$$Соб = 200\ 000 \text{ долл.};$$

$$Коб = 4\ 500\ 000 / 200\ 000 = 22,5 \text{ об } T = 360 / 22,5 = 16 \text{ дн.}$$

$$T1 = 16 - 4 = 12 \text{ дн.}$$

$$Коб1 = 360 / 12 = 30 \text{ об}$$

$$Д1 = Коб1 * СОФ = 30 * 200\ 000 = 6\ 000\ 000 \text{ долл.}$$

$$\Delta Д = 6\ 000\ 000 - 4\ 500\ 000 = 1\ 500\ 000 \text{ долл.}$$

Задача 21

Определить необходимое повышение производительности труда, которое должно компенсировать увеличение продолжительность тарифного отпуска работникам АТП с 24 до 30 дней, если количество работающих, которым увеличивается отпуск, составляет 18% от всех работающих. Количество дней, которые должен был отработать каждый работающий до введения этого мероприятия,

составляет 220 дней.

Задача 22

Определить плановую численность ремонтных рабочих, если:

- трудоемкость ЕО автомобилей 40 000 чел/часов,
- ТО-1 - 30 000 чел/часов,
- ТО-2 - 310 000 чел/часов,
- ТР - 230 000 чел/часов.

Перевыполнение норм выработки планируется следующее:

ТО-1 - 105%, ТО-2 - 108%, ТР - 104%.

Годовой фонд рабочего времени одного ремонтного рабочего составляет 1875 часов.

Задача 23

Определить, какая сумма доходов может быть дополнительно получена АТП в результате сокращения продолжительности одного оборота оборотных средств на 4 дня, если:

среднегодовая стоимость оборотных средств предприятия - 200 тыс. долларов,

валовые доходы от всех видов деятельности - 4500 тыс. долларов.

Решение.

$COФ = 200\ 000$ долл.;

$Коб = 4\ 500\ 000 / 200\ 000 = 22,5$ об $T = 360 / 22,5 = 16$ дн.

$T1 = 16 - 4 = 12$ дн.

$Коб1 = 360 / 12 = 30$ об

$Д1 = Коб1 * COФ = 30 * 200\ 000 = 6\ 000\ 000$ долл.

$\Delta Д = 6\ 000\ 000 - 4\ 500\ 000 = 1\ 500\ 000$ долл.

Задача 24

Определить норматив оборотных средств. Исходные данные представлены в таблице.

Таблица 16

Исходные данные

Наименование нормируемого оборотного средства	Затраты, руб	Норма запаса, дн	Норматив оборотных средств, руб.
Топливо	2 845 525 899,62	9,6	75 880 690,66
Смазочные материалы	1 385 510 243,75	30	115 459 186,98
Шины	398 852 777,54	40	44 316 975,28
Материалы и зап. части	349 418 106,35	80	53 316 817,82
Итого	4 979 307 027,26		288 973 670,74

Нормативы оборотных средств, авансируемых в сырье, основные материалы и покупные полуфабрикаты, определяются по формуле:

$$M_{об.ср} = N_{зап} * \frac{Z_{год}}{360},$$

где $N_{зап}$ – норма запаса оборотных средств, дн;
 $Z_{год}$ – годовые затраты по соответствующей статье.

Задача 25

Определить транспортный запас при продолжительности пробега груза – 20 дней, почтовом пробег платежных документов – 5 дней, время на подготовку платежных документов и сдачу их в банк – 2 дня, на оформление документов в банках поставщика и получателя – по 1 дню, на акцепт счета покупателем – 5 дней.

Транспортный запас составляет:

$$(20 - (5 + 2 + 1 + 1 + 5)) = 6 \text{ дней}$$

Задача 26

Определить среднедневной расход и норматив оборотных средств

Показатели оборотных средств 2009г.				
Нормируемые оборотные средства	Затраты по смете в год в у. е.	Среднедневной расход в у. е.	Норма запаса в днях	Норматив оборотных средств в у. е.
I. Производственные запасы:				
1. Топливо для автомобилей	510	1,417	8	11,333
2. Смазочные и прочие эксплуатационные материалы	52	0,144	29	4,189
3. Топливо для хозяйственных нужд	23	0,064	72	4,6
4. Ремонтно-строительные материалы	34,1	0,095	82	7,767
5. Производственные бланки и канцелярские принадлежности	6,1	0,017	65	1,101
6. Автошины в запасе	190	0,528	60	31,667
7. Запасные части	160	0,444	65	28,889
8. Основные материалы	96	0,267	60	16
9. Малоценный и быстроизнашивающийся инструмент и инвентарь				
а) в эксплуатации	17	0,047	250	11,806
б) в запасе	17	0,047	30	1,417
10. Оборотный фонд агрегатов	380	1,056	4	4,222
11. Спецодежда:				
а) в эксплуатации	15,8	0,044	125	5,486
б) в запасе	15,8	0,044	60	2,633
ИТОГО:	1516,8	4,213	910	3834,133
II. Незавершенное производство	2,9	0,008		0,008
III. Расходы будущих периодов	3,1	0,009		0,009
Общий фонд зарплаты с начислениями	180		8	
Валовый доход	384000			
Всего потребных оборотных средств	1516,8			
Привлеченные оборотные средства	4			
Собственные оборотные средства	1512,8			

Решение.

- 1) $C_p = 510/360 = 1,417$ у. е.
- 2) $C_p = 52/360 = 0,144$ у. е.
- 3) $C_p = 23/360 = 0,064$ у. е.
- 4) $C_p = 34,1/360 = 0,095$ у. е.
- 5) $C_p = 6,1/360 = 0,017$ у. е.
- 6) $C_p = 190/360 = 0,528$ у. е.
- 7) $C_p = 160/360 = 0,444$ у. е.
- 8) $C_p = 96/360 = 0,267$ у. е.
- 9) а) $C_p = 17/360 = 0,047$ у. е.
б) $C_p = 17/360 = 0,047$ у. е.
- 10) $C_p = 380/360 = 1,056$ у. е.
- 11) а) $C_p = 15,8/360 = 0,044$ у. е.
б) $C_p = 15,8/360 = 0,044$ у. е.
- II) $C_p = 2,9/360 = 0,008$ у. е.
- III) $C_p = 3,1/360 = 0,009$ у. е.
- 1) $C_{об} = 510 \cdot 8/360 = 11,333$ у.е.
- 2) $C_{об} = 52 \cdot 29/360 = 4,189$ у.е.

- 3) $Соб=23 \cdot 72/360=4,6$ у.е.
 4) $Соб=34,1 \cdot 82/360=7,767$ у.е.
 5) $Соб=6,1 \cdot 65/360=1,101$ у.е
 6) $Соб=190 \cdot 60/360=31,667$ у.е
 $Спр=180 \cdot 8/360= 4$ у. е.
 7) $Соб=160 \cdot 65/360=28,889$ у.е $Ссоб=1516,8 - 4=1512,8$ у. е..
 8) $Соб=96 \cdot 60/360=16$ у.е.
 9) а) $Соб=17 \cdot 250/360=11,806$ у.е.
 б) $Соб=17 \cdot 30/360=1,417$ у.е. 10) $Соб=380 \cdot 4/360=4,222$ у.е.
 11) а) $Соб=15,8 \cdot 125/360=5,486$ у.е.
 б) $Соб=15,8 \cdot 60/360=2,633$ у.е.

Задача 27

Определить норматив оборотных средств. Исходные данные представлены в таблице.

Таблица 16

Исходные данные

Наименование нормируемого оборотного средства	Затраты, руб	Норма запаса, дн	Норматив оборотных средств, руб.
Топливо	2 845 525 899,62	9,6	75 880 690,66
Смазочные материалы	1 385 510 243,75	30	115 459 186,98
Шины	398 852 777,54	40	44 316 975,28
Материалы и зап. части	349 418 106,35	80	53 316 817,82
Итого	4 979 307 027,26		288 973 670,74

Нормативы оборотных средств, авансируемых в сырье, основные материалы и покупные полуфабрикаты, определяются по формуле:

$$M_{об.ср} = N_{зап} * \frac{Z_{год}}{360},$$

где $N_{зап}$ – норма запаса оборотных средств, дн;
 $Z_{год}$ – годовые затраты по соответствующей статье.

Задача 28

С нового года на предприятии планируется приобрести электрокар стоимостью 16000 \$. В настоящее время транспортные работы выполняют 8 человек. Среднемесячная зарплата с отчислениями составляет 400000 руб. у каждого. Электрокар будет обслуживать один человек со среднемесячной зарплатой с отчислениями - 450000 руб.

Решение.

Годовые расходы в % от стоимости электрокара:

норма на полное амортизационное восстановление - 9%;

на ТО и ремонт - 5%;

прочие -1%.

Рассчитать показатели, характеризующие решение о выгоде приобретения данного транспортного средства.

Годовые расходы с учетом приобретения электрокара:

приобретение электрокара – 16 000 \$;

ЗП рабочего за месяц составляет 450 000 бел. руб. или 153 \$ Годовая

ЗП: $153\$ \cdot 12 = 1836\$$;

норма на полное амортизационное восстановление: $(16\ 000 - 16000 \cdot 10\%) \cdot 9\% = 1296\$$;

4. на ТО и ремонт = $16\ 000 \cdot 5\% = 800\$$;

5. прочие = $16\ 000 \cdot 1\% = 160\$$

ВСЕГО затраты: $16000 + 1836 + 1296 + 800 + 160 = 20092\$$

Годовые затраты без электрокара:

ЗП 1 рабочего за месяц составляет 400 000 бел. руб. или 136\$

Годовая ЗП: всех рабочих $136\$ \cdot 12 \cdot 8 = 13056\$$

ВСЕГО затраты: 13056\$

$\Delta = 20092 - 13056 = 7036\$$, значит выгоднее не приобретать электрокар.

$R = 7036 \cdot 100\% / 16000 = 44\%$

Списочная численность работников

Списочная численность работников позволяет судить о том, какими потенциальными трудовыми ресурсами располагает

предприятие на каждую дату.

В практике учета и планирования состава работников различают явочный, списочный и среднесписочный составы. Явочный состав – это минимально необходимое число работников, которые должны ежедневно являться на работу для выполнения задания в установленные сроки. Списочный состав – все постоянный и временные работники, числящиеся на предприятии, как выполняющие в данный момент работу, так и находящиеся в очередных отпусках, командировках, выполняющие государственные обязанности, не явившиеся на работу по болезни или каким-либо другим причинам. [Вишневская 2004: 126] Данный показатель используют как важнейший статистический показатель численности работников на предприятии. Списочная численность работников может быть установлена на определенную дату. В среднесписочный состав, который определяется путем суммирования списочного состава работников за все календарные дни периода, включая выходные и праздничные дни, и деления полученной суммы на полное календарное число дней периода. [Салин, 2004: 50]

При этом списочная численность работников за выходные и праздничные дни приравнивается к списочной численности персонала предыдущего рабочего дня. Методика расчета не меняется и в том случае, когда предприятие (или организация) работает неполный календарный месяц.

$$ССЧ = \frac{\sum СЧ}{ПКП},$$

где СЧ - списочная численность рабочих.

ПКП - продолжительность календарного периода.

Например, предприятие работает с 25 сентября. Численность работников списочного состава была следующей: 25 сентября (вторник) 2000 чел., 26 сентября (среда) 2000 чел., 27 сентября (четверг) 2030 чел., 28 сентября (пятница) 2090 чел. Последние два дня месяца (29 и 30) приходились на выходные дни. Среднесписочная численность работников в июне составляла

$$ССЧ = \frac{2000 + 2000 + 2030 + 2090 + 2090 * 2}{30} = \frac{10210}{30} = 340 \text{ чел}$$

Поскольку списочная численность за каждый день равна сумме явившихся и не явившихся на работу, среднее списочное число работников может быть определено также путем деления суммы явок и неявок на работу за все календарные дни на число календарных дней в периоде.

$$ССЧ = \frac{\sum \text{явок} + \sum \text{неявок}}{ПКП}$$

Например, по предприятию имеются следующие данные (в человеко-днях): число явок на работу 30100, число неявок за рабочие дни 700, число неявок за выходные дни 16000.

Среднесписочная численность, работников в апреле составляла

$$ССЧ = \frac{30100 + 700 + 16000}{30} = \frac{46800}{30} = 1560 \text{ чел.}$$

При определении средней списочной численности работники, принятые на неполный рабочий день или неполную рабочую неделю, учитываются пропорционально фактически отработанному ими времени.

Важно отметить, что некоторые работники списочного состава не учитываются при определении среднесписочной численности. К таким работникам относятся, например, женщины, находящиеся в отпусках по беременности и родам и в дополнительном отпуске по уходу за ребенком; работники, находящиеся в учебном отпуске без сохранения заработной платы, и некоторые другие.

Средняя списочная численность, исчисленная указанными методами, показывает, сколько в среднем работников ежедневно числилось в списках предприятия за рассматриваемый период.

За период, состоящий из нескольких месяцев, среднесписочная численность определяется как средняя величина из показателей средней списочной численности работников за все месяцы данного

периода.

Например, за первое полугодие средняя списочная численность составляла 612 чел.; в июле 610 чел.; в августе 610 чел.; в сентябре 604 чел. Рассчитаем среднюю списочную численность за 9 месяцев:

$$ССЧ = \frac{\sum ССЧt}{\sum t} = \frac{612 * 6 + 610 + 610 + 604}{9} = 611 \text{ чел.}$$

где t – время существования определенной списочной численности работников.

Производительность труда

Задача 1

Определите среднюю производительность труда (выработку) одного работающего в рублях валового дохода. Укажите факторы, оказывающие влияние на уровень производительности труда.

Исходные данные:

Показатели	Значение показателей
1. Валовый доход, млн. руб.	1627,8
2. Среднесписочная численность работающих, чел.	204

Решение.

Выработка одного раб.=Валовый доход/среднеспис. числ-ть
 Выработка=1627,8/204=7,98 (млн. руб.)

Ответ: производительность труда (выработка) одного работающего в рублях валового дохода равна 7,98 млн. руб.

Задача 2

На сколько процентов изменится показатель производительности труда в плановом периоде, если за отчетный период продукции выработано на сумму 2500 млн.руб. Численность работающих составляла 1350 человек, в плановом периоде объем вырабатываемой продукции должен возрасти на 6% численность

останется без изменения.

Расчет можно произвести на основании изменений показателя выработки.

Выработка на одного рабочего за отчетный период составит: $V = Q / N = 2500 / 1350 = 1,85$ млн. руб./ чел.

По условию объем вырабатываемой продукции увеличивается на 6% и будет составлять 2650 млн. руб.

При сохранении численности в плановом периоде показатель выработки будет составлять: $V_p = 2650 / 1350 = 1,96$ млн. руб. /чел.

Рост производительности труда составит:

$\Delta V = 1,96 - 1,85 = 0,11$ млн. руб. или 6%.

ОТВЕТ: Рост производительности труда составит 6%.

Задача 3

Определить показатели производительности труда: среднегодовой, среднедневной и среднечасовой, если за год продукции выработано на сумму 10000 млн. руб., среднесписочная численность рабочих – 380 человек, количество рабочих дней в году 204, эффективная продолжительность рабочего дня – 8 ч.

Решение.

Среднегодовая выработка на одного рабочего может быть найдена по формуле: $V_g = Q / N_p = 10000 / 380 = 26,3$ млн. руб.

Одним рабочим в течении года произведено продукции на сумму 26,3 млн. руб., продолжительность года ,по условию 204 дня, следовательно среднедневная выручка на одного рабочего будет составлять: $V_{дн} = 26,3 / 204 = 0,13$ млн. руб..

При продолжительности рабочей смены 8 часов, часовая выработка рабочего составит: $V_{ч} = 0,13 / 8 = 0,02$ млн. руб..

ОТВЕТ: $V_g = 26,3$ млн. руб., $V_{дн} = 0,13$ млн. руб., $V_{ч} = 0,02$ млн. руб..

Задача 4

Общий объем трудозатрат на годовой выпуск продукции (ДСП) – 650000 нормо-часов. Плановый объем выпуска ДСП – 220000 куб.м. Фактические трудозатраты на выпущенную продукцию – 645000 чел.-ч. Фактически выпущено плит – 195000 куб.м. Определить плановую и фактическую трудоемкость 1 куб.м. плит. Сделать вывод.

Решение.

Трудоемкость продукции представляет собой затраты живого труда на производство единицы продукции, и может быть найдена по формуле: $T_p = T / Q$

Плановая трудоемкость составляет: $T_p = 650000 / 220000 = 2,95$ чел./час
Фактическая трудоемкость равна:

$T_p = 645000 / 195000 = 3,3$ чел./ час.

ОТВЕТ: Фактическая трудоемкость производства ДСП выше плановой, что является причиной невыполнения плана по производству ДСП.

Задача 5

Определить плановую численность ремонтных рабочих, если:

- трудоемкость ЕО автомобилей 40 000 чел/часов,
- ТО-1 - 30 000 чел/часов,
- ТО-2 – 310 000 чел/часов,
- ТР - 230 000 чел/часов.

Перевыполнение нормвыработки планируется следующее: ТО-1 - 105%, ТО-2 - 108%, ТР - 104%.

Годовой фонд рабочего времени одного ремонтного рабочего составляет 1875 часов.

Решение.

$NPP = TRP / \Phi_r * KPP,$

где TRP – запланированный годовой объем работ ремонтных рабочих АТП в часах;

г - годовой фонд рабочего времени одного ремонтного рабочего в часах;

К_{пр} – планируемый коэффициент роста производительности труда ремонтных рабочих.

Задача 6

На сколько процентов изменится показатель производительности труда в плановом периоде, если за отчетный период продукции выработано на сумму 2500 тыс.руб. Численность работающих составляла 1350 человек, в плановом периоде объем вырабатываемой продукции должен возрасти на 6% численность останется без изменения.

Решение.

Расчет можно произвести на основании изменений показателя выработки.

Выработка на одного рабочего за отчетный период составит: $V = Q / N = 2500 / 1350 = 1,85$ тыс.руб./ чел.

По условию объем вырабатываемой продукции увеличивается на 6% и будет составлять 2650 тыс.руб.

При сохранении численности в плановом периоде показатель выработки будет составлять: $V_{п} = 2650 / 1350 = 1,96$ тыс.руб. /чел.

Рост производительности труда составит:

$\Delta V = 1,96 - 1,85 = 0,11$ тыс.руб. или 6%.

ОТВЕТ: Рост производительности труда составит 6%.

Задача 7

Определить показатели производительности труда: среднегодовой, среднедневной и среднечасовой, если за год продукции выработано на сумму 10000 тыс.у.д.е., среднесписочная численность рабочих – 380 человек, количество рабочих дней в году 204, эффективная продолжительность рабочего дня – 8 ч.

Решение.

Среднегодовая выработка на одного рабочего может быть найдена по формуле: $V_g = Q / N_p = 10000 / 380 = 26,3$ тыс. у.д.е.

Одним рабочим в течении года произведено продукции на сумму 26,3 тыс. у.д.е., продолжительность года, по условию 204 дня, следовательно среднедневная выручка на одного рабочего будет составлять: $V_{дн} = 26,3 / 204 = 0,13$ тыс. у.д.е.

При продолжительности рабочей смены 8 часов, часовая выработка рабочего составит: $V_{ч} = 0,13 / 8 = 0,02$ тыс.у.д.е..

ОТВЕТ: $V_g = 26,3$ тыс. у.д.е., $V_{дн} = 0,13$ тыс. у.д.е., $V_{ч} = 0,02$ тыс. у.д.е..

Задача 8

Общий объем трудозатрат на годовой выпуск продукции (ДСП) – 650000 нормо - часов. Плановый объем выпуска ДСП – 220000 куб.м. Фактические трудозатраты на выпущенную продукцию – 645000 чел.-ч. Фактически выпущено плит – 195000 куб.м. Определить плановую и фактическую трудоемкость 1 куб.м плит. Сделать вывод.

Решение.

Трудоемкость продукции представляет собой затраты живого труда на производство единицы продукции, и может быть найдена по формуле: $T = Q/N$

Плановая трудоемкость составляет: $T_p = 650000 / 220000 = 2,95$ чел./час Фактическая трудоемкость равна:

$$T_f = 645000 / 195000 = 3,3 \text{ чел./ час.}$$

ОТВЕТ: Фактическая трудоемкость производства ДСП выше плановой, что является причиной невыполнения плана по производству ДСП.

Задача 9

Годовой объем производства изделий - 500 тыс. шт, а трудоемкость изделия - 0,4 норма-часа Продолжительность рабочей смены - 8 ч при односменном режиме работы предприятия. Внутренне переменные потери времени с в вине рабочих - 2%, а потери времени на регламентированные простои - 3% Выполнение норм выработки - 104 %.

Определить необходимую численность рабочих-сдельщиков.

Решение.

Численность основных рабочих-сдельщиков рассчитывают по формуле:

$$U_{\text{осн. р}} = \frac{T_{\text{общ}}}{\Phi_{\text{д}} * K_{\text{вн}}}$$

где $T_{\text{общ}}$ - трудоемкость производственной программы;
 $\Phi_{\text{д}}$ - действительный (эффективный) фонд времени работы рабочего;

$K_{\text{вн}}$ - средний коэффициент выполнения норм выработки на предприятии

$$\Phi_{\text{д}} = 224 * 8 * \left(\frac{100 - (2+3)}{100} \right) = 1702,4 \text{ час.}$$

$$U_{\text{осн. р}} = \frac{500 * 0,4}{1702,4 * 1,04} = 200\,000 / 1770,5 = 113 \text{ чел.}$$

Задача 10

Среднесписочная численность промышленно-производственного персонала на предприятии в отчетном году - 120 человек Объем товарной продукции - 1280 млн. руб. В плановом году производительность труда повысится на 8%, а объем производства продукции - на 55 %.

Вычислить численность промышленно-производственного персонала в плановом году.

Решение.

1. Определяем производительность труда (выработка) в отчетном и плановом периоде:

$$ПП_{\text{отч}} = 1280/120 = 10,67 \text{ млн. руб.}$$

$$ПП_{\text{пл}} = 10,67 * 1,08 = 11,52 \text{ млн. руб.}$$

2 Определяем плановую численность промышленно-производственного персонала:

$$Ч_{\text{пл}} = \frac{Q * 1,05}{ПП_{\text{пл}}};$$

$$Ч_{\text{пл}} = 1280 * 1,05 / 11,52 = 116 \text{ чел.}$$

Задача 11

В базовом году среднесписочная численность работников на предприятии составляла 710 человек. В этом году общее количество уволенных с работы по предприятию составило 30 человек, в том числе по собственному желанию - 10 человек. На работу приняли 15 человек.

Рассчитать коэффициенты движения кадров на предприятиях.

Решение.

Движение работников на предприятии характеризуют следующие показатели:

— коэффициенты оборота по приему и по выбытию — это отношение численности всех принятых работников за данный период к среднесписочной численности работников за тот же период и отношение всех выбывших работников к среднесписочной численности работников;

— коэффициент текучести кадров — это отношение выбывших с предприятия по неуважительным причинам (по инициативе работника, из-за прогулов и др.) к среднесписочной численности за период.

1. Определяем коэффициент оборота по приему на работу:

$$K_{\text{пр}} = \frac{\text{Ч}_{\text{пр}}}{\text{Ч}_{\text{сп}}}$$

где $\text{Ч}_{\text{пр}}$ - численность принятых на работу за соответствующий период;

$\text{Ч}_{\text{сп}}$ - среднесписочная численность работников в этом периоде

$$K_{\text{пр}} = 15/710 = 0,02$$

2. Определяем коэффициент оборота по выбытию (увольнения):

$$K_{\text{выб}} = \frac{\text{Ч}_{\text{ув}}}{\text{Ч}_{\text{сп}}}$$

где $\text{Ч}_{\text{ув}}$ - общая численность уволенных за соответствующий период

$$K_{\text{выб}} = 30/710 = 0,04$$

3. Определяем коэффициент текучести персонала:

$$K_{\text{тек}} = \frac{\text{Ч}_{\text{соб}}}{\text{Ч}_{\text{сп}}}$$

где $\text{Ч}_{\text{соб}}$ - численность уволенных по собственному желанию, за нарушение трудовой дисциплины или по другим причинам, не связанным с производством

$$K_{\text{тек}} = 10/710 = 0,01$$

Задача 12

В предыдущем году было произведено продукции на сумму 215 млн. у.д.е. В следующем году ее выпуск планируется увеличить на 5%. Численность работающих в предыдущем году составила 250 человек, в плановом году ее предусмотрено сократить на 30 человек. Определить, какое повышение производительности труда запланировано на предприятии.

Решение.

1. Определяем производительность труда (ПТ) в отчетном и плановом периодах по формуле:

$$ПТ = \frac{Q}{\text{ч}}$$

а) в отчетном году:

$$ПТ_{\text{отч}} = 215\,000/250 = 860 \text{ млн. у.д.е}$$

б) в плановом году (с учетом увеличения стоимости выпущенной продукции и уменьшением численности работающих):

$$\text{ПТ}_{\text{пл}} = \frac{215\,000 \cdot 1,05}{250 - 30} = 1026,14 \text{ млн. у.д.е}$$

2 Запланированное повышение производительности труда:

$$\text{ПП} = \frac{\text{ПТ}_{\text{пл}}}{\text{ПТ}_{\text{отч}}} \cdot 100\% - 100\% = 19,32\%$$

Задача 13

Проанализировать по производственному предприятию степень выполнения плана по фонду оплаты труда за год и рассчитать влияние на него изменения численности работников и средней заработной платы на основании данных таблицы 17.

Таблица 17

Исходные данные для расчета степени выполнения плана по ФОТ

Показатели	План	Фактически
Численность работников, человек	25	30
Средняя заработная плата на одного работника в год, у.д.е.	2350	2100

Решение.

1. Определяем плановый фонд оплаты труда по предприятию за год:

$$25 \cdot 2350 = 58\,750 \text{ у.д.е.}$$

2. Определяем фактический фонд оплаты труда: $2100 \cdot 30 = 63\,000$ у.д.е.

3. Определяем степень выполнения плана по фонду оплаты труда по производственному предприятию:

$$(63\,000 / 58\,750) \cdot 100\% = 107,2\%$$

Полученный показатель свидетельствует о перевыполнении плана расходов на оплату труда на 7,2%

4. Рассчитываем влияние факторов на изменение фонда оплаты труда на предприятии:

$$\text{ФОТ} = \text{ФОПфакт} - \text{ФОПпл};$$

$$\text{ФОТ} = 63\,000 - 58\,750 = 4\,250 \text{ у.д.е.}$$

а) в том числе изменение фонда оплаты труда за счет изменения численности работников: $\text{ФОТЧ} = (\text{Чфакт} - \text{Чпл}) \cdot \text{ЗП};$

$$\text{ФОТЧ} = (30 - 25) \cdot 2350 = 11\,750 \text{ у.д.е.}$$

б) за счет изменения средней заработной платы одного работника в год:

$$\text{ФОТЗП} = (\text{ЗПфакт} - \text{ЗПпл}) \cdot \text{Чфакт}$$

$$\text{ФОТЗП} = (2100 - 2350) \cdot 30 = -7500 \text{ у.д.е.}$$

Вывод: значит, рост фонда оплаты труда на 7,2% (или на 4250 у.д.е. на производственном предприятии произошло за счет влияния следующих факторов:

- за счет увеличения численности работников на 5 человек, фонд оплаты труда вырос на 11 750 у.д.е.
- уменьшение фактической средней заработной платы на 250 у.д.е. обусловило уменьшение фонда оплаты труда на 7500 у.д.е.

Задача 14

По данным таблицы 18 провести анализ динамики производительности труда на предприятии и выяснить величину прироста товарной продукции объединения производственных предприятий за счет изменения производительности труда и численности работников (интенсивных и экстенсивных факторов).

Таблица 18

Исходные данные для расчета динамики производительности труда

Показатели	Предыдущий год	Отчетный год
Товарная продукция, тыс. у.д.е	3560	3990
Численность работников, человек	87	92

Решение.

$3560/87 = 40,9$ тыс. у.д.е.

2. производительностью труда в отчетном году составила:

$3990/92 = 43,4$ тыс. у.д.е.

3. Определяем динамику производительности труда

$(43,4 / 40,9) \cdot 100\% = 106,1\%$

Полученный результат свидетельствует о росте производительности труда объединения производственных предприятий на 6,1%

4. определяет величину прироста товарной продукции в производстве за счет влияния интенсивных и экстенсивных факторов:

а) изменение объема товарной продукции составила:

$ТП = ТП_{от} - ТП_{пр}$

$ТП = 3990 - 3560 = 430,0$ тыс. у.д.е.

б) в том числе изменение товарной продукции за счет изменения численности работников:

$ТП (М) = (Ч_{от} - Ч_{п}) \cdot ПП_{пр}$

$ТП (М) = (92 - 87) \cdot 40,9 = 205,0$ тыс. у.д.е.

в) вследствие изменения производительности труда товарная продукция изменилась:

$ТП (ПП) = (ПП_{от} - ПП_{пр}) \cdot Ч_{от}$

$ТП (ПП) = (43,4 - 40,9) \cdot 92 = 230,0$ тыс. у.д.е.

Вывод: значит, проведенный анализ свидетельствует о том, что производительность труда в производстве в отчетном году по сравнению с предыдущим, возросла на 6,1%. При этом прирост товарной продукции на 430,0 тыс. у.д.е. произошел за счет увеличения численности работников (5 человек) на 205,0 тыс. у.д.е. и за счет роста производительности труда - на 230,0 тыс. у.д.е.

Задача 15

В базисном периоде рабочие участка выполнили работы в объеме 30 тыс. нормо-ч, отработав при этом фактически 28 тыс. чел.-ч, а в отчетном периоде выполнили нормы в объеме 50,4 тыс. нормо-ч, отработав фактически 46 тыс. чел.-ч. Определить рост производительности труда.

Решение.

1. В базисном периоде процент выполнения норм составит

$$H_{\text{б}} = \frac{30}{28} 100 = 107,1\%$$

2. В отчетном периоде процент выполнения норм составит

$$H_{\text{о}} = \frac{50,4}{46} 100 = 109,6\%$$

3. Рост производительности труда составит .

$$P = \frac{109,6}{107,1} 100 = 102,3\%$$

Расчет заработной платы персонала

Общий пробег каждого автомобиля за смену равен 163 км, в том числе с грузом 80 км. Каждый автомобиль перевозит 16,4т груза. По штатному расписанию на предприятии числится 8 водителей и 2 ремонтных рабочих. Средний расход топлива равен 24.3 л/100 км. Нормативный пробег до капитального ремонта - 600 000 км. Стоимость автомобиля 270000000 руб.

Таблица 19

Технические характеристики МАЗ-5336А3-320

	
<p>Параметр</p>	<p>Показатель</p>
<p>Колесная формула</p>	<p>4x2</p>
<p>Допустимая полная масса автопоезда</p>	<p>36000</p>

Допустимая полная масса автомобиля, кг	16500
Допустимая нагрузка на переднюю ось, кг	6500
Допустимая нагрузка на заднюю ось, кг	10000
Масса снаряженного автомобиля, кг	8300
Допустимая грузоподъемность, кг	8200
Площадь платформы м ²	14.35
Двигатель	ЯМЗ-6562.10 (Е-3)
Мощность двигателя, кВт (л.с.)	184(250)
Коробка передач	ЯМЗ-2381
Число передач КП	8
Передаточное число ведущих мостов	5.49
Подвеска	Рессорная
Максимальная скорость, км/ч	95
Топливный бак, л	350
Размер шин	11,00R20
Тип кабины	Большая
Производитель двигателя	ЯМЗ (рос.)
Производитель коробки передач	ЯМЗ (рос.)
Экологическая безопасность	Евро-3
Внутренние размеры платформы, мм, длина/ ширина/ высота - 6080x2380x700. Платформа без тента с откидными боковыми и задними бортами.	

1. Статья «Заработная плата персонала по организации и осуществлению перевозок». Для целей планирования заработная плата персонала (ЗП) по организации и осуществлению перевозок за один автомобиле-день работы определяется по формуле:

$$\text{ЗП} = \text{ЗПВ} + \text{ЗПР} + \text{ЗПс},$$

где ЗПВ - заработная плата водителей, руб.;

ЗПР - заработная плата ремонтных и вспомогательных рабочих, руб. ;
 ЗПс- заработная плата руководителей, специалистов и служащих, руб.

Зарботная плата водителей рассчитывается по формуле:

$$ЗП_{В} = \frac{T_{к} \cdot T^1}{D_{р}} \cdot K_{зн}$$

где $T_{к}$ - тарифный коэффициент водителя грузового автомобиля в зависимости от грузоподъемности. Принимается в соответствии с Рекомендациями по применению ЕТС работников РБ, утвержденными постановлением Министерства труда и социальной защиты населения от 20.09.2002.№123. Для нашего автомобиля коэффициент равен 2,36.

T^1 - тарифная ставка первого разряда действующая на данном предприятии;

$K_{зн}$ - коэффициент, учитывающий премии за производственные результаты и специальные виды премий (за экономию материальных ресурсов и автомобильного топлива, увеличение пробега шин и др.), доплаты и надбавки к заработной плате водителей за интенсивность труда, за работу в вечернее и ночное время, с особыми условиями труда, на изношенном подвижном составе, за руководство бригадой (звеном), за классность за стаж работы, за выполнение особо важной работы и др. (на предприятии равен 2,35)

$D_{р}$ - среднemesячное количество рабочих дней, установленное постановлением Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь на текущий календарный год для организаций с соответствующим режимом рабочего времени, дней (равно 21,25).
 Отсюда зарплата 8 водителей за 1 автомобиле-день работы равна:

$$ЗП_{В} = 8 \cdot \frac{2,36 \cdot 151000}{21,25} \cdot 2,35 = 315273,79 \text{ руб.}$$

Зарботная плата ремонтных и вспомогательных рабочих рассчитывается по формуле:

$$ЗП_{р} = N_{зн} \cdot \frac{T^1}{PH_{рв}} \cdot \frac{L_{общ}}{1000} \cdot K_{к}$$

где $N_{зн}$ - норма затрат на заработную плату ремонтных и

вспомогательных рабочих на 1000 км пробега, руб. Определяется в соответствии с Нормами затрат на техническое обслуживание и ремонт подвижного состава автомобильного транспорта РБ, утвержденными постановлением Министерства транспорта и коммуникаций от 01.11.2002 № 35 (НРПА, 2002г., № 139); Для автомобиля МАЗ-5336А3-320 с пробегом 100 000 км норма равна 186,5.

Кк - корректирующий коэффициент к Нормам в зависимости от типа подвижного состава. Для автобусов, легковых и грузовых бортовых автомобилей принимается равным 1.

РНрв - расчетная среднемесячная норма рабочего времени, установленная постановлением Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь на текущий календарный год для организаций с соответствующим режимом рабочего времени, ч (169,3 ч.);

Отсюда, заработная плата 2 ремонтных рабочих будет равна:

$$ЗП_p = 2 \cdot 186,5 \cdot \frac{151000}{169,3} \cdot \frac{163}{1000} \cdot 1 = 54227,11 \text{ руб.}$$

Зарботная плата руководителей, специалистов и служащих рассчитывается по формуле:

$$ЗПс = ЗПвКс$$

где Кс - коэффициент заработной платы руководителей, специалистов и служащих, приходящийся на 1 рубль заработной платы водителей. Определяется прямым счетом, если организация занимается только перевозкой, т.е. отношением заработной платы руководителей, специалистов и служащих к заработной плате водителей за период, предшествующий расчетному (принимается равным 0,68).

$$ЗПс = 315273,79 \cdot 0,68 = 214386,18 \text{ руб.}$$

По формуле (2.1) рассчитаем заработную плату персонала (ЗП) по организации и осуществлению перевозок:

$$ЗП = 315273,79 + 54227,11 + 214386,18 = 583887,01 \text{ руб.};$$

2. Статья «Отчисления в бюджет от средств на оплату труда». Отчисления от средств на оплату труда производятся по нормам, установленным законодательными актами, и определяются по формуле:

791

$$O_{cc} = 3П \frac{X}{100}$$

где X - сумма нормативов отчислений в бюджет от средств на оплату труда, %. По законодательству нашей страны из средств на оплату труда высчитывается 34 % в ФСЗН и 1% на другие налоги и отчисления из средств на оплату труда. Следовательно, сумма налогов и отчислений от средств на оплату труда равна:
 $O_{cc} = 583887,01 \cdot (0,34 + 0,1) = 204360,45$ руб.

Расчет себестоимости по статьям затрат

Задача 1

На автотранспортном предприятии «Альфа» имеются 8 автомобилей МАЗ-5336А3-320. Общий пробег каждого автомобиля за смену равен 163 км, в том числе с грузом 80 км. Каждый автомобиль перевозит 16,4т груза. По штатному расписанию на предприятии числится 8 водителей и 2 ремонтных рабочих. Средний расход топлива равен 24.3 л/100 км. Нормативный пробег до капитального ремонта – 600 000 км. Стоимость автомобиля 270000000 руб.

Таблица 20

Исходные данные

	
<p>Параметр</p>	<p>Показатель</p>
<p>Колесная формула</p>	<p>4x2</p>

Допустимая полная масса автопоезда	36000
Допустимая полная масса автомобиля, кг	16500
Допустимая нагрузка на переднюю ось, кг	6500
Допустимая нагрузка на заднюю ось, кг	10000
Масса снаряженного автомобиля, кг	8300
Допустимая грузоподъемность, кг	8200
Площадь платформы м ²	14.35
Двигатель	ЯМЗ-6562.10 (Е-3)
Мощность двигателя, кВт (л.с.)	184(250)
Коробка передач	ЯМЗ-2381
Число передач КП	8
Передаточное число ведущих мостов	5.49
Подвеска	Рессорная
Максимальная скорость, км/ч	95
Топливный бак, л	350
Размер шин	11,00R20
Тип кабины	Большая
Производитель двигателя	ЯМЗ (рос.)
Производитель коробки передач	ЯМЗ (рос.)
Экологическая безопасность	Евро-3
Внутренние размеры платформы, мм, длина/ ширина/ высота - 6080x2380x700. Платформа без тента с откидными боковыми и задними бортами.	

1. Статья «Заработная плата персонала по организации и осуществлению перевозок». Для целей планирования заработная плата персонала (ЗП) по организации и осуществлению перевозок за один автомобиле-день работы определяется по формуле:

$$ЗП = ЗПВ + ЗПР + ЗПс ,$$

где ЗПВ - заработная плата водителей, руб.;

ЗПР - заработная плата ремонтных и вспомогательных рабочих, руб.;

ЗПС - заработная плата руководителей, специалистов и служащих, руб.

Заработная плата водителей рассчитывается по формуле:

$$ЗП_{В} = \frac{T_{к} \cdot T^1}{D_{р}} \cdot K_{зн}$$

где $T_{к}$ - тарифный коэффициент водителя грузового автомобиля в зависимости от грузоподъемности. Принимается в соответствии с Рекомендациями по применению ЕТС работников РБ, утвержденными постановлением Министерства труда и социальной защиты населения от 20.09.2002. №123. Для нашего автомобиля коэффициент равен 2,36.

T^1 - тарифная ставка первого разряда действующая на данном предприятии;

$K_{зн}$ - коэффициент, учитывающий премии за производственные результаты и специальные виды премий (за экономию материальных ресурсов и автомобильного топлива, увеличение пробега шин и др.), доплаты и надбавки к заработной плате водителей за интенсивность труда, за работу в вечернее и ночное время, с особыми условиями труда, на изношенном подвижном составе, за руководство бригадой (звеном), за классность за стаж работы, за выполнение особо важной работы и др. (на предприятии равен 2,35)

$D_{р}$ - среднемесячное количество рабочих дней, установленное постановлением Министерства труда и социальной защиты

Республики Беларусь на текущий календарный год для организаций с соответствующим режимом рабочего времени, дней (равно 21,25).

Отсюда зарплата 8 водителей за 1 автомобиле-день работы равна:

$$ЗП_{В} = 8 \cdot \frac{2,36 \cdot 151000}{21,25} \cdot 2,35 = 315273,79 \text{ руб.}$$

Заработная плата ремонтных и вспомогательных рабочих рассчитывается по формуле:

$$ЗП_{р} = N_{зн} \cdot \frac{T^1}{PH_{рв}} \cdot \frac{L_{общ}}{1000} \cdot K_{к}$$

где $N_{зн}$ - норма затрат на заработную плату ремонтных и

вспомогательных рабочих на 1000 км пробега, руб. Определяется в соответствии с Нормами затрат на техническое обслуживание и ремонт подвижного состава автомобильного транспорта РБ, утвержденными постановлением Министерства транспорта и коммуникаций от 01.11.2002 № 35 (НРПА, 2002г., № 139); Для автомобиля МАЗ-5336А3-320 с пробегом 100 000 км норма равна 186,5.

Кк - корректирующий коэффициент к Нормам в зависимости от типа подвижного состава. Для автобусов, легковых и грузовых бортовых автомобилей принимается равным 1.

РНрв- расчетная среднемесячная норма рабочего времени, установленная постановлением Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь на текущий календарный год для организаций с соответствующим режимом рабочего времени, ч (169,3 ч.);

Отсюда, заработная плата 2 ремонтных рабочих будет равна:

$$ЗП_p = 2 \cdot 186,5 \cdot \frac{151000}{169,3} \cdot \frac{163}{1000} \cdot 1 = 54227,11 \text{ руб.}$$

Зарботная плата руководителей, специалистов и служащих рассчитывается по формуле:

$$ЗПС = ЗПвКс$$

где Кс - коэффициент заработной платы руководителей, специалистов и служащих, приходящийся на 1 рубль заработной платы водителей. Определяется прямым счетом, если организация занимается только перевозкой, т.е. отношением заработной платы руководителей, специалистов и служащих к заработной плате водителей за период, предшествующий расчетному (принимается равным 0,68).

$$ЗПС = 315273,79 \cdot 0,68 = 214386,18 \text{ руб.}$$

По формуле (2.1) рассчитаем заработную плату персонала (ЗП) по организации и осуществлению перевозок:

$$ЗП = 315273,79 + 54227,11 + 214386,18 = 583887,01 \text{ руб.};$$

2. Статья «Отчисления в бюджет от средств на оплату труда». Отчисления от средств на оплату труда производятся по нормам, установленным законодательными актами, и определяются по формуле:

$$O_{cc} = 3П \frac{X}{100},$$

где X - сумма нормативов отчислений в бюджет от средств на оплату труда, %. По законодательству нашей страны из средств на оплату труда высчитывается 34 % в ФСЗН и 1% на другие налоги и отчисления из средств на оплату труда. Следовательно, сумма налогов и отчислений от средств на оплату труда равна:

$$O_{cc} = 583887,01 \cdot (0,34 + 0,1) = 204360,45 \text{ руб.}$$

3. Статья «Топливо». Затраты на автомобильное топливо определяются исходя из расхода топлива в зависимости от пробега, выполненной транспортной работы, стоимости топлива и норм расхода топлива:

$$S_T = R_T \cdot Ц_m,$$

где R_T - расход топлива на плановое задание, л;

$Ц_m$ - цена 1л автомобильного топлива, руб. (в настоящее время – 6300 руб.).

Расход топлива на плановое задание рассчитывается исходя из линейных норм расхода топлива (бензин, дизельное топливо, сжатый и сжиженный газ) на 100 км (N_l) и дополнительного расхода на 100 тонно-километров (N_p) или на каждую езду с грузом (N_c) в соответствии с Нормами расхода топлива и смазочных материалов на автомобили и тракторную технику РБ. Расход топлива определяется:

- для грузовых автомобилей на сдельных условиях работы (кроме автосамосвалов):

$$R_T = \left(\frac{N_l + N_n \cdot G_n}{100} \cdot L_{оюц} \cdot K_m + N_p \cdot \frac{W_{мкм}}{100} \cdot K_m \right) \cdot K_T$$

где N_n — норма увеличения линейного расхода топлива на 1 тонну собственного веса прицепа (полуприцепа), л

G_n - собственный вес прицепа, т

K_m - коэффициент корректировки линейных норм расхода топлива в зависимости от дорожных и климатических условий, работы в различных режимах и т.п., в данном случае примем равным 1,075.

K_T - коэффициент, учитывающий внутригаражный расход топлива. K_T принимает значение 1,005.

Для автомобиля МА3-5336А3-320 $N_l = 24.3$ л на 100 км.; $N_p = 1,3$ л

на 100 ткм. Также принимаем во внимание то, что автомобиль используется без прицепа (полуприцепа). Следовательно, расход топлива для восьми автомобилей МАЗ-5336А3-320 равен:

$$P_T = \left(\frac{24.3}{100} \cdot 163 \cdot 1,075 + 1,3 \cdot \frac{525}{100} \cdot 1,075 \right) \cdot 1,005 \cdot 8 = 328 \text{ (л)}$$

После этого определяем затраты на автомобильное топливо:
 $S_T = 328 \cdot 6300 = 2066400$ (руб.)

4. Статья «Смазочные и другие эксплуатационные материалы». Затраты на смазочные и другие эксплуатационные материалы определяются по формуле:

$$S_{см} = S_T \cdot \frac{N_{см}}{100},$$

где $N_{см}$ - норма расхода смазочных и других эксплуатационных материалов на 1 рубль затрат на топливо, %. Определяется в соответствии с Нормами затрат. Для МАЗ-5336А3-320 с пробегом 100 000 км равна 4,65%.

$$S_{см} = 2066400 \cdot \frac{4,75}{100} = 98154 \text{ руб.}$$

5. Статья «Ремонт автомобильных шин». Затраты на восстановление и ремонт автомобильных шин определяются в зависимости от общего пробега автомобиля и норм износа, определенных в процентах от стоимости одного комплекта (покрышка, камера и ободная лента) на 1000 км пробега. Материальные затраты на ремонт и восстановление автомобильных шин (S_m) определяются по формуле:

$$S_m = Ц_{ш} \cdot n_{ш} \cdot \frac{N_{ш}}{100} \cdot \frac{L_{общ}}{1000},$$

где $Ц_{ш}$ - цена одной автомобильной шины, руб. (800000 руб.)

$n_{ш}$ - количество шин, установленных на автомобиле (прицепе, полуприцепе), ед.; (6 шин);

$N_{ш}$ - норма износа в процентах на 1000 км пробега к стоимости шины. Определяется в соответствии с Правилами эксплуатации автомобильных шин, утвержденными постановлением

Министерства транспорта и коммуникаций РБ 21.12.2000 № 52 по формуле:

$$N_{ш} = \frac{1000}{L \cdot K_{ш}} \cdot 100\%$$

где L - эксплуатационная норма пробега шин, км. Принимается в соответствии с Правилами эксплуатации автомобильных шин (на автомобиле норма равна 77 000 км);

Kш - коэффициент, учитывающий условия эксплуатации подвижного состава, принимается в соответствии с Правилами эксплуатации автомобильных шин (в нашем случае равен 1).

$$N_{ш} = \frac{1000}{77000} \cdot 100\% = 1,299\%$$

После этого рассчитаем затраты на ремонт и восстановление шин:

$$S_{ш} = 800000 \cdot 8 \cdot 6 \cdot \frac{1,299}{100} \cdot \frac{163}{1000} = 81307,01 \text{ руб.}$$

6.Статья» Ремонт и техническое обслуживание подвижного состава». Материальные затраты на техническое обслуживание, текущий и капитальный ремонты автомобилей определяются по формуле:

$$S_p = MЗ \cdot ИЦ \cdot \frac{L_{общ}}{1000} \cdot K_k$$

где МЗ – нормы затрат на запасные части, узлы, агрегаты и эксплуатационные материалы для технического обслуживания и ремонта подвижного состава, руб. на 1000 км пробега. Определяется в соответствии с нормами затрат (65000 руб. для 2007 года);

ИЦ - индекс цен производителей промышленной продукции производственно-технического назначения (190% в 2011 году к 2007 году)

$$S_d = 65000 \cdot 1,9 \cdot \frac{163}{1000} \cdot 1 \cdot 8 = 161044 \text{ руб.};$$

7. Статья «Амортизация основных фондов». Амортизационные отчисления на полное восстановление основных фондов (Sam) определяются по формуле:

$$S_{ам} = S_a \cdot K_{нф} \cdot K_{иа}$$

где S_a - амортизационные отчисления на полное восстановление подвижного состава (автомобилей, прицепов, полуприцепов), руб.;

$K_{нф}$ - коэффициент, учитывающий сумму амортизации остальных производственных фондов, приходящийся на данный вид перевозок. Определяется аналогично коэффициенту заработной платы руководителей. В работе $K_{нф}$ принимается равным 1,45;

$K_{иа}$ - коэффициент индексации амортизационных отчислений. Рассчитывается в соответствии с Положением о порядке индексации амортизационных отчислений по основным средствам в РБ, утвержденным Министерством экономики. Министерством финансов. Министерством статистики от 26.10.2000 г. №207/115/78 (НРПА. 2000г.. № 114. 8/4371). $K_{иа}$ = 166,5%.

При использовании полностью амортизированных автомобилей (прицепов) в себестоимость включается только амортизация прочих основных фондов, приходящихся на данный вид перевозок с учетом коэффициента индексации амортизационных отчислений.

Для грузовых автомобилей и автобусов, по которым амортизационные отчисления производятся в зависимости от пробега:

$$S_a = B_a \cdot \frac{N_{ас}}{100} \cdot \frac{L_{обш}}{1000} \cdot K_a$$

где B_a - балансовая стоимость автомобиля (прицепа, полуприцепа) с учетом переоценок, руб.;

K_a - коэффициент корректировки норм амортизации подвижного состава в зависимости от условий эксплуатации. Примем $K_a = 1,2$;

$N_{ас}'$ - норма амортизационных отчислений соответственно в процентах от стоимости автомобиля или в процентах от стоимости автомобиля на 1000 км пробега(в соответствии с едиными нормами амортизационных отчислений на полное восстановление основных фондов народного хозяйства СССР , утвержденными постановлением СМ СССР от 22 октября 1990 г. N 1072 принимается равной 0,37)

По формуле определяем амортизационные отчисления на полное восстановление подвижного состава:

$$S_a = 270000000 \cdot \frac{0,37}{100} \cdot \frac{163}{1000} \cdot 1 \cdot 8 = 1302696 \text{ руб.}$$

Рассчитаем амортизационные отчисления на полное восстановление основных фондов по формуле:

$$S_{\text{аи}} = 1302696 \cdot 1,45 \cdot 1,665 = 3145033,818 \text{ руб.};$$

8.В статье «Общехозяйственные (накладные) расходы» определяются расходы без учета налогов, включаемых в себестоимость, и фонда заработной платы административно-управленческого персонала при условии, что он включен в общий фонд оплаты труда. Общехозяйственные расходы в данном случае определяются в зависимости от заработной платы водителей:

$$S_n = 3П_в \cdot K_{op}^e,$$

где K_{op}^e - коэффициент, учитывающий общехозяйственные расходы, соответственно приходящиеся на 1 рубль заработной платы водителей. На данном предприятии принят в размере 0,8. Таким образом, накладные расходы равны:

$$S_n = 315273,79 \cdot 0,8 = 252219,03 \text{ руб}$$

9. Статья «Налоги и платежи, включаемые в себестоимость продукции». Кроме перечисленных затрат, в себестоимость включаются также налоги и платежи (Нвс), предусмотренные действующим законодательством и рассчитанные в соответствии с Методическими указаниями по порядку исчисления и уплаты налогов, платежей, отчислений.

• Экологический налог ($H_{\text{эк}}$) определяется по формуле:

$$H_{\text{эк}} = C_3 \cdot \left(R_T \cdot \frac{P}{1000} \right) \cdot k_n,$$

где C_3 – ставка экологического налога за 1 тонну сожженного топлива, равна 143 990 руб.;

R_T – потребность предприятия в топливе, л;

p – усредненная плотность дизельного топлива для перевода литров в тонны (0,84);

k_n – понижающий коэффициент для передвижных источников загрязнения. Установлен в зависимости от вида используемого моторного топлива и для дизельного топлива равен 0,8.

$$\dot{I}_{y\dot{e}} = 143990 \cdot \left(328 \cdot \frac{0,84}{1000} \right) \cdot 0,8 = 31737,70 \text{ руб.};$$

- Земельный налог (H_z) определяется следующим образом:

$$H_z = C_z \cdot Ц_{1м2} \frac{S_{np}}{100 \cdot D_p},$$

где C_z – % с кадастровой стоимости 1 м², уплачиваемый предприятием (1% для промышленной застройки: объекты транспорта, оптовой торговли и т. п.);

S_{np} – площадь предприятия. Площадь предполагаемого предприятия соответствует нормативу площади на один списочный автомобиль (176 м²) и равна 1900 м².

$Ц_{1м2}$ – кадастровая стоимость 1 м² земли, на которой расположено предприятие (130 850 руб.).

$$\dot{I}_{\zeta} = 1 \cdot 130850 \frac{1900}{100 \cdot 225} = 9749,61 \text{ руб.}$$

• Отчисления в инновационный фонд ($O_{ин}$) определяются следующим образом: организации, подчиненные Министерству транспорта и коммуникаций РБ, в части затрат, относящихся к перевозке грузов и пассажиров (кроме затрат на грузовых международных перевозках и субсидируемых видах пассажирских перевозок) производят отчисления в размере 0,25% от себестоимости продукции (работ, услуг).

$$O_{ин} = C_{тек} \cdot \frac{C_{ин}}{100},$$

где $C_{тек}$ – сумма всех текущих затрат исходя из предыдущих расчетов без учета налогов;

$C_{ин}$ – ставка отчислений в инновационный фонд.

$C_{тек} = 583887 + 204360 + 2066400 + 98154 + 81307 + 161044 + 1302696 + 3145034 +$

252219= 8028487 руб

$$O_{ин} = 8028487 \cdot \frac{0,25}{100} = 20071,22 \text{ руб.}$$

Таким образом, общая сумма налогов (Н) составит:

$$H=H_{эк}+H_3+O_{ин}$$

$$H= 31737,70 + 9749,61 + 20071 = 61558$$

Статья расходов	Значение
ФЗП всех работников за смену, руб.	583887
Отчисления в фонд на социальное страхование, руб.	204360
Затраты на топливо, руб.	2066400
Затраты на смазочные и эксплуатационные материалы, руб.	98154
Затраты на восстановление износа и ремонт шин, руб.	81307
Затраты на ТО и ТР, руб.	161044
Амортизационные отчисления на ПС, руб.	1302696
Амортизационные отчисления на основные фонды, руб.	3145034
Общехозяйственные расходы, руб.	252219
Экологический налог	31 738
Земельный налог	9 750
Отчисления в инновационный фонд	20071
Общая сумма налогов	61558
ВСЕГО:	8090045

В результате производится расчет себестоимости 1 км, себестоимости

1 т, себестоимости перевозки 10 ткм груза:

$$S_{км} = \frac{\mathcal{E}_p}{L_{общ}}$$

$$S_{\text{км}} = \frac{8090045}{163 \cdot 8} = 6204 \text{ руб.}$$

$$S_T = \frac{\mathcal{E}_P}{Q_T},$$

$$S_T = \frac{8090045}{8 \cdot 16,4} = 61662 \text{ руб.}$$

$$S_{\text{м-км}} = \frac{\mathcal{E}_P}{P},$$

$$S_{\text{м-км}} = \frac{8090045}{8 \cdot 80 \cdot 16,4} \cdot 10 = 7710 \text{ руб.}$$

Расчет затрат, включаемых в себестоимость транспортных услуг

Задача 1

Заработанная плата определяется в соответствии с действующим на предприятии положении об оплате труда, структурным и штатным расписанием.

Заработанная плата персонала рассчитывается по формуле:

$ЗП_{\text{общ}} = ЗП_{\text{рук}} + ЗП_{\text{спец}} + ЗП_{\text{вод}} + ЗП_{\text{рем}} + ЗП_{\text{всп}}$, где

$ЗП_{\text{рук}}$ - заработанная плата руководителей, руб; $ЗП_{\text{спец}}$ – заработанная плата специалистов, руб; $ЗП_{\text{вод}}$ – заработанная плата водителей, руб;

$ЗП_{\text{рем}}$ – заработанная плата ремонтных рабочих, руб;

$ЗП_{\text{всп}}$ – заработанная плата вспомогательных рабочих, руб.

В состав заработной платы включаются выплаты по сдельным расценкам, тарифным ставкам и должностным окладам, доплаты и

надбавки, а также резерв начислений к оплате трудовых отпусков.

Компенсация за неиспользованный отпуск и другие виды заработной платы.

Для целей планирования заработанная плата водителей определяется исходя из тарифной ставки первого разряда, действующей на предприятии, тарифного коэффициента водителей.

ЗП= 2068151,8 + 462290,4 + 1898725,4=583887010 руб.;

Расходы на ремонт и техническое обслуживание подвижного состава определяются по формуле:

$$S_p = MЗ \cdot ИЦ \cdot \frac{L_{общ}}{1000} \cdot K_k$$

где *MЗ* – нормы затрат на запасные части, узлы, агрегаты и эксплуатационные материалы для технического обслуживания и ремонта подвижного состава, руб. на 1000 км пробега. Определяется в соответствии с нормами затрат (65000 руб. для 2007 года);

ИЦ - индекс цен производителей промышленной продукции производственно-технического назначения (190% в 2011 году к 2007 году)

$$S_d = 65000 \cdot 1,9 \cdot \frac{163}{1000} \cdot 1,8 = 2358127,2 \text{ руб.};$$

Отчисления на социальные мероприятия подразделяются на отчисления на социальные страхования, отчисления в пенсионный фонд, отчисления в фонд занятости и вычисляются по формулам:

- на соц. страхование

$$O_{cc} = OT \cdot K_{cc} / 100,$$

где *OT* – расходы на оплату труда, руб.;

K_{cc} – коэффициент отчислений на соц.страхование.

$$O_{cc}=583887,01 \cdot (0,34+0,1)=204360450 \text{ руб.}$$

Расчет затрат на масла и смазочные материалы для автотранспорта рассчитывается как:

$S_{см} = 3_T * CM / 100$, где

CM – норма затрат на смазочные материалы, проценты;

3_T - затраты на топливо, руб.

$$S_{\text{ш}} = 48745180,96 \cdot \frac{4,75}{100} = 2315396,096 \text{ руб.}$$

Расчет затрат на автомобильное топливо:

$3_T = Ц_T * P_T$, где

$Ц_T$ – цена одного литра топлива, руб.;

P_T – количество топлива в литрах.

В настоящее время нормирование расхода осуществляется в соответствии с линейными нормами расхода топлива, которые разрабатываются для каждой марки автомобиля и утверждаются приказами Министерством транспорта РБ.

Расход топлива на плановое задание рассчитывается исходя из линейных норм на 100 км пробега автомобиля и дополнительного расхода на 100 тонно-километров или каждую езду с грузом на час работы специального оборудования.

$$3_T = 328 \cdot 6300 = 62262200 \text{ (руб.)}$$

Материальные затраты на ремонт и восстановление шин:

$3_{\text{ш}} = Ц_{\text{ш}} * n_{\text{ш}} * H_{\text{ш}} / 100 * L_{\text{обш}} / 1000$, где

$Ц_{\text{ш}}$ – цена одной шины, руб.;

$n_{\text{ш}}$ – количество шин, установленных на автомобилях, шт.;

$H_{\text{ш}}$ – норма износа, процент на 1000 км пробега к **стоимости**

шины. Определяется по формуле:

$H_{\text{ш}} = 1000 / L * K_{\text{ш}} * 100$, где

L – эксплуатационная норма пробега шин, км.;

$K_{\text{ш}}$ – коэффициент, учитывающий условия эксплуатации подвижного состава.

$$S_{\text{ш}} = 800000 \cdot 8 \cdot 6 \cdot \frac{1,299}{100} \cdot \frac{163}{1000} = 81307,01 \text{ руб.}$$

Накладные расходы определяются расходы без учета налогов, включаемых в себестоимость, и фонда заработной платы административно-управленческого персонала при условии, что он включен в общий фонд оплаты труда. Общехозяйственные расходы в данном случае определяются в зависимости от заработной платы водителей:

$$S_n = 3\Pi_{\epsilon} \cdot K_{op}^{\epsilon}$$

где K_{op}^{ϵ} - коэффициент, учитывающий общехозяйственные расходы, соответственно приходящиеся на 1 рубль заработной платы водителей. На данном предприятии принят в размере 0,8. Таким образом, накладные расходы равны:

$$S_n = 315273,79 \cdot 0,8 = 91920400 \text{ руб.}$$

Расходы на налоги и платежи, включаемые в себестоимость продукции .

- Экологический налог ($H_{\text{эк}}$) определяется по формуле:

$$H_{\text{эк}} = C_3 \cdot \left(R_T \cdot \frac{p}{1000} \right) \cdot k_n$$

где C_3 – ставка экологического налога за 1 тонну сожженного топлива, равна 143 990 руб.;

R_T – потребность предприятия в топливе, л;

p – усредненная плотность дизельного топлива для перевода литров в тонны (0,84);

k_n – понижающий коэффициент для передвижных источников загрязнения. Установлен в зависимости от вида используемого моторного топлива и для дизельного топлива равен 0,8.

$$I_{\text{ж}} = 143990 \cdot \left(328 \cdot \frac{0,84}{1000} \right) \cdot 0,8 = 31737,70 \text{ руб.};$$

- Земельный налог (H_3) определяется следующим образом:

$$H_3 = C_3 \cdot \text{Ц1м}^2 \frac{S_{np}}{100 \cdot D_p}$$

где C_3 – % с кадастровой стоимости 1 м^2 , уплачиваемый предприятием (1% для промышленной застройки: объекты транспорта, оптовой торговли и т. п.);

S_{np} – площадь предприятия. Площадь предполагаемого предприятия соответствует нормативу площади на один списочный

автомобиль (176 м²) и равна 1900 м².

$C_{1м}^2$ – кадастровая стоимость 1 м² земли, на которой расположено предприятие (130 850 руб.).

$$\dot{I}_{\xi} = 1 \cdot 130850 \cdot \frac{1900}{100 \cdot 225} = 324409800 \text{ руб.}$$

• Отчисления в инновационный фонд ($O_{ин}$) определяются следующим образом: организации, подчиненные Министерству транспорта и коммуникаций РБ, в части затрат, относящихся к перевозке грузов и пассажиров (кроме затрат на грузовых международных перевозках и субсидируемых видах пассажирских перевозок) производят отчисления в размере 0,25% от себестоимости продукции (работ, услуг).

$$O_{ин} = C_{тек} \cdot \frac{C_{ин}}{100},$$

где $C_{тек}$ – сумма всех текущих затрат исходя из предыдущих расчетов без учета налогов;

$C_{ин}$ – ставка отчислений в инновационный фонд.

$C_{тек} = 583887 + 204360 + 2066400 + 231540 + 81307 + 161044 + 1302696 + 3145034 + 252219 = 8028487$ руб

$$O_{ин} = 8028487 \cdot \frac{0,25}{100} = 20071,22 \text{ руб.}$$

Пример расчета себестоимости на АТП приведен в таблицах 21 и 22.

Таблица 21

Расчет заработной платы

Группы работающих	Списочное количество	Среднемесячная заработная плата, руб.	Годовой фонд заработной платы, тыс. руб.	Единый социальный налог, тыс. руб.	Годовой фонд с начислениями, тыс. руб.
Ремонтные рабочие	67	2917200	2345452	1107042,5	3452471,3
Подсобно-вспомогательные рабочие	20	1144000	1400256	498469,4	1898725,4
Специалисты и служащие	16	1521520	1349462,4	480422,8	1829885,2
Производственно-линейный персонал	5	1006720	340912	121378,4	462290
Младший обслуживающий персонал	3	915200	175718,4	62548,2	238275,2
Пожарно-сторожевая охрана	5	915200	82024,8	27370,2	104247
Всего:	116	8419840	5693825,6	2299231,5	7985894,1

Таблица 22

Статьи расходов

Статья расхода	Сумма, тыс. руб.
1	2

А – административно-хозяйственные расходы.	
1. Зарплата служащих.	2068151,8
2. Командировки, служебные разъезды, содержание легкового автомобильного транспорта.	34663,2
3. Конторские, типографические, почтовые, телефонные расходы и интернет.	9380,8 39239,2
4. Прочие административно-хозяйственные расходы.	462290,4
Б – общие производственные расходы.	1898725,4
1. Зарплата производственно-линейного персонала.	104246,5 16673,8
2. Зарплата подсобно-вспомогательных рабочих.	71099,6 4232,8
3. Содержание пожарно-сторожевой охраны.	113141,6
4. Расходы на освещение помещений и территории.	7836,4 478277,6
5. Расходы на отопление.	478277,8
6. Содержание в чистоте зданий и территории.	
7. Затраты на воду для мойки автобусов.	298240,8
8. Затраты на воду для хозяйственно-бытовых и прочих нужд.	140426
9. Расходы на охрану труда и технику безопасности.	56256,2
10. Текущий ремонт и содержание оборудования.	
11. Текущий ремонт зданий, сооружений, производственного инвентаря.	
12. Износ и ремонт быстро изнашивающихся инструментов, приспособлений.	
13. Расходы на вспомогательные материалы.	

14. Расходы на топливо для технологических целей.	62262,2
15. Расходы на электроэнергию для технологических целей.	254711,6
16. Затраты на спецодежду.	130158,6
17. Расходы на содержание автомобилей, хозяйственное и техническое обслуживание.	115772,8
18. Затраты на бланки эксплуатационной, технической и производственной документации.	9695,4
19. Затраты на противопожарные мероприятия без учета зарплаты пожарных.	7064,2
20. Расходы на изобретательство, техническое усовершенствование и рационализацию.	2316,6
21. Амортизация основных средств.	3712560,28
22. Подготовка кадров.	24252,8
23. Зарплата учеников водителей.	41784,6
24. Учебные машины.	13785,2
25. Прочие производственные расходы.	2116,4
В – сборы и отчисления.	324409,8
1. Земельный налог.	2358127,2
2. Затраты на ТО и номерные знаки.	2640924
3. Отчисления в дорожный фонд (1%).	91920,4
4. Прочие обязательные расходы.	
Всего накладные расходы.	16065185,58

Калькулирование себестоимости

№, п./п.	Статьи расходов.	Суммы расходов, тыс. руб.	Структура расходов % к итогу.
----------	------------------	---------------------------	-------------------------------

1	2	3	4
1	Зарплата водителей с начислениями (единый социальный налог).	2655867,8	42
2	Зарплата производственного персонала с начислениями.	3452471,4	55
3	Автомобильное топливо.	18104,5	0,3
4	Эксплуатационные материалы.	4697,7	0,05
5	Техническое обслуживание, ремонт и диагностирование.	54868,5	0,9
6	Износ и ремонт шин.	6183,9	0,1
7	Амортизационные отчисления по автопарку.	85926,1	1,4
8	Накладные расходы.	15630,5	0,25
	Всего.	6293750,4	100

Задача 2

Расчет эффективности повышения коэффициента использования грузоподъемности и коэффициента использования пробега

На автотранспортном предприятии «Альфа» имеются 8 автомобилей МАЗ-5336 АЗ-320. Общий пробег каждого автомобиля за смену равен 163 км, в том числе с грузом 80 км. Каждый автомобиль перевозит 16,4т груза. По штатному расписанию на предприятии числится 8 водителей и 2 ремонтных рабочих. Средний расход топлива равен 24,3 л/100 км. Нормативный пробег до капитального ремонта – 600 000 км. Стоимость автомобиля 270000000 руб.

На уровень производительности подвижного состава и себестоимости перевозок существенное влияние оказывают технико-

эксплуатационные показатели. К ним относятся грузоподъемность автомобилей, коэффициент использования грузоподъемности и коэффициент использования пробега. С увеличением показателей этой группы производительность подвижного состава повышается без увеличения, а часто и при снижении пробега. Поэтому себестоимость перевозок в расчете на единицу транспортной работы снижается как по группе постоянных, так и по группе переменных затрат.

Увеличить значение коэффициента использования пробега можно за счет улучшения маркетинговой деятельности АТП, направленной на выявление потенциальных грузоотправителей и грузополучателей, внедрения рациональных маршрутов и технологий перевозок грузов и пассажиров, совершенствования оперативного управления транспортным процессом и т.д.

Грузоподъемность автомобилей оказывает значительное влияние на себестоимость перевозок. Однако при распределении имеющихся в распоряжении перевозчика автотранспортных средств по маршрутам необходимо учитывать условия эксплуатации (мощность и структуру грузопотоков и пассажиропотоков, дальность перевозки, способ выполнения погрузочно-разгрузочных работ и т.д.), поскольку грузоподъемность и пассажироместимость должны соответствовать этим условиям. В противном случае выбранный вариант распределения не будет оптимальным с точки зрения минимума себестоимости перевозок.

Значение коэффициента использования грузоподъемности можно увеличить за счет рациональной укладки груза в кузове автомобиля, применения прицепов и полуприцепов, наращивания бортов при перевозке легковесных грузов и т.д.

Коэффициенты использования пробега и грузоподъемности оказывают наибольшее влияние на себестоимость автомобильных перевозок. И это не случайно, потому что мероприятиям по улучшению этих показателей на практике уделяется большое внимание.

Предположим, что на предприятии произвели оптимизацию маршрутов. Пробег автомобиля за смену стал равным 155 км, побег с грузом остался прежним. Также повысили коэффициент использования грузоподъемности.

Коэффициенты использования пробега и грузоподъемности

	Значение после внедрения предложений	Значение до внедрения предложений
Коэффициент использования пробега β	$80/163 = 0,49$	$80/155 = 0,52$
Коэффициент использования грузоподъемности γ	$7800/8200 = 0,95$	1

В результате внедрения мероприятий изменятся следующие

$$\text{расходы: } ЗП_p = 2 \cdot 186,5 \cdot \frac{151000}{169,3} \cdot \frac{155}{1000} \cdot 1 = 51565,66 \text{ руб.}$$

$$ЗП = 315273,79 + 51565,66 + 214386,18 = 581225,63 \text{ руб.};$$

$$O_{cc} = 581225,63 \cdot (0,34 + 0,1) = 203428,97 \text{ руб.}$$

$$P_T = \left(\frac{24,3}{100} \cdot 155 \cdot 1,075 + 1,3 \cdot \frac{525}{100} \cdot 1,075 \right) \cdot 1,005 \cdot 8 = 311,9 \text{ л}$$

$$S_T = 311,9 \cdot 6300 = 1964970 \text{ руб.}$$

$$S_{cm} = 1964970 \cdot \frac{4,75}{100} = 93336,1 \text{ руб.}$$

$$S_p = 65000 \cdot 1,9 \cdot \frac{155}{1000} \cdot 1 \cdot 8 = 153140 \text{ руб.};$$

$$S_a = 2700000000 \cdot \frac{0,37}{100} \cdot \frac{155}{1000} \cdot 1 \cdot 8 = 1238760 \text{ руб.}$$

$$S_{ам} = 1238760 \cdot 1,45 \cdot 1,665 = 2990676,33 \text{ руб}$$

$$H_{эк} = 143990 \cdot \left(311,9 \cdot \frac{0,84}{1000} \right) \cdot 0,8 = 30179,177 \text{ руб.}$$

$$C_{тек} = 581225,63 + 203428,97 + 1964970 + 93336,1 + 81307 + 153140 + 2990676,33 + 1238760 + 252219 = 7559060 \text{ руб.}$$

$$O_{ин} = 7559060 \cdot \frac{0,25}{100} = 18897,65$$

Таблица 25

Расходы предприятия после и до внедрения предложений

Статья расходов	Значение после внедрения предложений	Значение до внедрения предложений
ФЗП всех работников за смену, руб.	581226	583887
Отчисления в фонд на социальное страхование, руб.	203429	204360
Затраты на топливо, руб.	1964970	2066400
Затраты на смазочные и эксплуатационные материалы, руб.	93336	231540
Затраты на восстановление износа и ремонт шин, руб.	81307	81307
Затраты на ТО и ТР, руб.	153140	161044
Амортизационные отчисления на ПС, руб.	1238760	1302696
Амортизационные отчисления на основные фонды, руб.	2990673	3145034
Общехозяйственные расходы, руб.	252219	252219
Экологический налог	30179	31 738
Земельный налог	9 750	9 750
Отчисления в инновационный фонд	18898	20071
Общая сумма налогов	58827	61558
ВСЕГО:	7617887	8090045

В результаты расчета себестоимости 1 км, себестоимости 1 т, себестоимости перевозки 10 ткм груза до внедрения и после внедрения предложений представлены в таблице 26.

Таблица 26

Себестоимость после и до внедрения предложений

	Значение после внедрения предложений	Значение до внедрения предложений
себестоимость 1 км	6143	6204
себестоимость 1 т	56013	61662
себестоимость 10 ткм	7000	7710

Таким образом, увеличение коэффициентов использования пробега и грузоподъемности дало положительные эффект, т.к. себестоимость 1 км, 1 тонны и 10 т-км снизилась.

Задача 3

Определить по годам балансовую и чистую прибыль, рентабельность реализованных услуг и среднюю доходную ставку. Исходные данные представлены в таблице 27.

Таблица 27

Финансовые показатели работы предприятия

Показатель	2009	2010	2011
Стоимость чистых активов, млн. руб.	351	400	916
Себестоимость реализованных услуг, млн. руб.	2125	1772	2000
Грузооборот, ткм.	2 470000	2 460000	2 580000

Дебиторская задолженность, млн. руб.	30	34	46
Кредиторская задолженность, млн. руб.	85	114	110
Средняя з.п., тыс. руб.	810,9	710,5	1000,7
Прибыль (убыток) от прочей реализации и внереализационных операций, млн. руб.	99	60	15
Налоги с учётом льгот и прочие выплаты в бюджет, млн. руб.	31	1	13
Налоги (НДС)	64	46	317

Таблица 28

Услуги, оказываемые предприятием

Услуги	2009	2010	2011
Автоуслуги, млн. руб.	2047	1579,4	2072,9
Аренда, млн. руб.	108	177,8	237,7
Стоянка, млн. руб.	7	4,7	4,7

На основе данных рассчитываем:

За 2009 год

1. Выручка от реализации услуг = Выручка автоуслуг + выручка от аренды + выручка от услуг стоянки

Выручка от реализации услуг = 2047 + 108 + 7 = 2162 млн. руб.

2. Прибыль от реализации услуг = Выручка от реализации услуг – Себестоимость – Налоги (НДС + ...)

Прибыль от реализации услуг = 2162 – 2125 – 64 = -27 млн. руб.

3. Балансовая прибыль = Прибыль от основной деятельности + Прибыль от прочей реализации + Прибыль (убыток) от внереализационных операций

Балансовая прибыль = -27 + 99 = 72 млн. руб.

4. Чистая прибыль = Балансовая прибыль – Налоги и прочие выплаты в бюджет

Чистая прибыль = 72 – 31 = 41

5. Рентабельность реализованных услуг

$$\frac{\text{Прибыль}}{\text{Себестоимость}} = \frac{-27}{2125} = -1,27$$

6. Средняя доходная ставка (d) = $\frac{D}{P}$, где

D – объём доходов, млн. руб.

P – объём транспортной работы, ткм

$$d = \frac{2047000000}{2470000} = 828 \text{ руб}$$

За 2010 год

7. Выручка от реализации услуг = Выручка автоуслуг + выручка от аренды + выручка от услуг стоянки

Выручка от реализации услуг = 1579,4 + 177,8 + 4,7 = 1762 млн. руб.

8. Прибыль от реализации услуг = Выручка от реализации услуг – Себестоимость – Налоги (НДС + ...)

Прибыль от реализации услуг = 1762 – 1772 – 46 = -56 млн. руб.

9. Балансовая прибыль = Прибыль от основной деятельности + Прибыль от прочей реализации + Прибыль (убыток) от внереализационных операций

Балансовая прибыль = -56 + 60 = 4 млн. руб.

10. Чистая прибыль = Балансовая прибыль – Налоги и прочие выплаты в бюджет

Чистая прибыль = 4 – 1 = 3

11. Рентабельность реализованных услуг =

$$\frac{\text{Прибыль}}{\text{Себестоимость}} = \frac{-56}{1772} = -3,1$$

12. Средняя доходная ставка (d) = $\frac{D}{P}$, где

D – объём доходов, млн. руб.

P – объём транспортной работы, ткм

$$d = \frac{1579400000}{2460000} = 642 \text{ руб}$$

За 2011 год

13. Выручка от реализации услуг = Выручка автоуслуг + выручка от аренды + выручка от услуг стоянки

Выручка от реализации услуг = 2072,9 + 237,7 + 4,7 = 2315 млн. руб.

14. Прибыль от реализации услуг = Выручка от реализации услуг – Себестоимость – Налоги (НДС + ...)

Прибыль от реализации услуг = 2315 – 2000 - 317 = -2 млн. руб.

15. Балансовая прибыль = Прибыль от основной деятельности + Прибыль от прочей реализации + Прибыль (убыток) от внереализационных операций

Балансовая прибыль = -2 + 15 = 13 млн. руб.

16. Чистая прибыль = Балансовая прибыль – Налоги и прочие выплаты в бюджет

Чистая прибыль = 13 – 13 = 0

17. Рентабельность реализованных услуг =

$$\frac{\text{Прибыль}}{\text{Себестоимость}} = \frac{-2}{2000} = -0,1$$

18. Средняя доходная ставка (d) = $\frac{D}{P}$, где

D – объём доходов, млн. руб.

P – объём транспортной работы, ткм

$$d = \frac{2072900000}{2580000} = 803 \text{ руб}$$

Таблица 29

Финансовые показатели

Показатель	2009	2010	2011
Стоимость чистых активов, млн. руб.	351	400	916
Выручка от реализации, млн. руб.	2162	1762	2315
Прибыль балансовая, млн. руб.	72	4	13
Прибыль от реализации, млн. руб.	-27	-56	-2
Прибыль чистая, млн. руб.	41	3	0
Рентабельность реализованных услуг, %	-1,27	-3,16	-0,1
Доходная ставка, руб.	828	642	803

Абсолютное изменение суммы доходов зависит от изменения средней доходной ставки и объема выполненной транспортной работы и определяется индексным методом.

Влияние средней доходной ставки:

$$I_D^{\bar{d}} = \frac{\bar{d}_1 \cdot P_1}{\bar{d}_0 \cdot P_1} = \frac{\bar{d}_1}{\bar{d}_0}$$

Влияние объема выполненной транспортной работы

$$I_D^P = \frac{\bar{d}_0 \cdot P_1}{\bar{d}_0 \cdot P_0} = \frac{P_1}{P_0}$$

Задача 4

Произвести реструктуризацию кредиторской задолженности предприятия

У предприятия всего – кредиторов на общую сумму задолженности – 2244 млн. руб., из них :

- Задолженность перед поставщиками и подрядчиками – 1171 млн. руб.;
- Задолженность перед персоналом организации – 79 млн. руб.
- Задолженность перед государственными внебюджетными

органами – 78 млн.руб.,

- задолженность по налогам и сборам – 54 млн.руб.
- прочие кредиторы – 862 млн.руб.

Предлагается реструктуризировать данную сумму задолженности. То есть, если предприятие погашает сумму этой задолженности, из неё пеня по налогам и сборам в 2010 году составляет 51% или 1144 млн. руб., в течение четырёх лет, таким образом ему полностью спишут задолженность по пени и штрафам, сумма которых составляет 1090 млн. руб., (таблица 30)

Таблица 30

Расчёт эффективности проведения реструктуризации
кредиторской задолженности

№ п/п	Показатели	Един. измерения	До внедрения	После внедрения	Изменения	
					Абсолютные, в млн. руб.	Относительные, в %
1.	Объём реал. услуг	млн.р	10215	15323	+5108	150
2.	Себест-ть реал. услуг	млн.р	7566	11349	+3784	150
3.	Затраты на 1руб. РУ	руб.	0,74	0,74	----	100
4.	Прибыль от РУ	млн.р	1082	1612	+530	149
5.	Чистая прибыль	млн.р	661	985	+324	149
6.	Рентабельность	%	14,3	14,3	----	100
7.	Кред-кая задол-сть	млн.р	2244	1099	- 1145	51

- 1) $Q = 10215 + (10215 \cdot 0,5) = 15323$ млн.р
- 2) $C = 7566 + (7566 \cdot 0,5) = 11349$ млн.р
- 3) $z_1 = 7566/10215 = 0,74$
- 4) $z_2 = 11349/15323 = 0,74$
- 5) $Pr = 1082 + (1082 \cdot 0,49) = 1612$ млн.р
- 6) $Pr_{\text{чистая}} = 661 + (661 \cdot 0,49) = 985$ млн.р
- 7) $z_{\text{кред}} = 2244 - (2244 \cdot 0,51) = 1099$ млн.р

По данным таблицы 3.1 можно сделать вывод о том, что реализованное мероприятие на предприятии его кредиторская задолженность снизится на 51 %. Объем реализованных услуг увеличится на 50%, и на 5108 млн. руб.; затраты на 1 рубль реализованной продукции останутся на прежнем уровне и составят 0,74 рубля. Прибыль от реализованных услуг увеличится на 530 млн. руб., или на 49%, прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия после уплаты налогов составит 985 млн. руб.. Рентабельность не увеличится составит – 14,3.

Таким образом, кредиторская задолженность на рубль стоимости активов составляет:

$$\frac{1099 \text{ млн.р}}{4956 \text{ млн.р}} = 0,22, \text{ или } 22\%.$$

Таким образом, *дебиторская задолженность* – один из элементов оборотных активов предприятия; *кредиторская задолженность* – один из заёмных источников покрытия оборотных активов.

Чем быстрее оборачивается кредиторская задолженность, то есть чем чаще поступают платежи от дебиторов, тем меньше балансовые остатки дебиторской задолженности на каждую дату, и наоборот.

Нормальное состояние оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности – это одно из условий отсутствия сбоев в деятельности предприятия и осуществления им нормальных циклов деятельности.

Иногда считают, что дебиторская задолженность может быть любой, лишь бы она не превышала кредиторскую, и при анализе следует принимать во внимание только разность между ними. Это мнение глубоко ошибочно, так как предприятие обязано погашать свою кредиторскую задолженность независимо от того, получает оно долги от своих дебиторов или нет. Поэтому при анализе финансово-хозяйственной деятельности дебиторскую и кредиторскую задолженность следует рассматривать отдельно: дебиторскую как средства временно отвлеченные из оборота, а кредиторскую как средства, временно привлеченные в оборот.

Задача 5

Средняя величина запаса предприятия – 5 млрд руб., годовая рентабельность его оборотных средств – 48%, а их оборачиваемость – 8 оборотов в год.

Рассчитать потери от иммобилизации оборотных средств, которые несет это предприятие за квартал.

Решение.

Таким образом, за время одного оборота прибыльность оборотных средств составляет в среднем 6% (48/8).

Если бы 5 млрд руб. в начале года были пущены в оборот, а не заморожены в запасах, то спустя время, равное продолжительности одного оборота, начальный капитал возрос бы и составил

$$5 + \frac{5 \cdot 6}{100} = 5,3 \text{ млрд руб.}$$

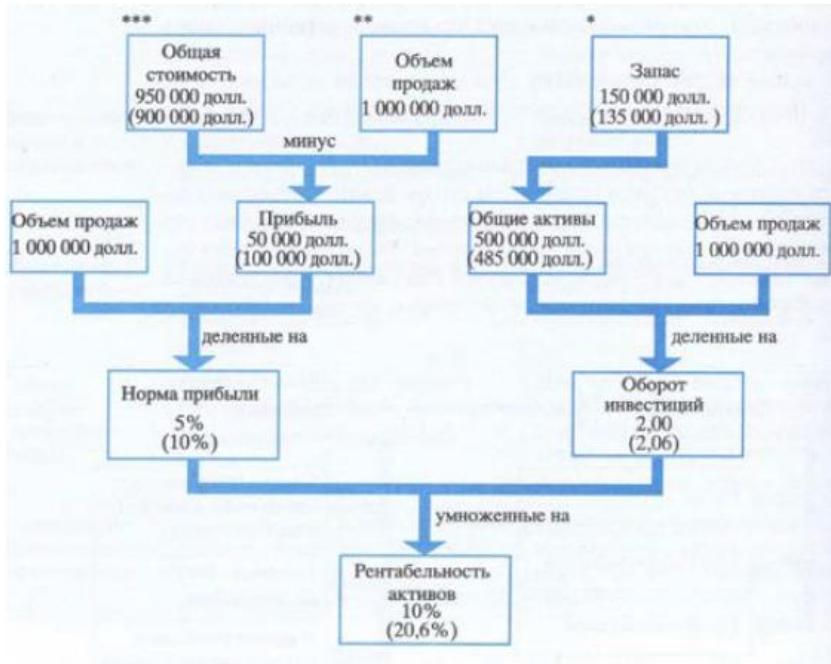
К началу второго оборота (предположим, в середине февраля) предприятие имело бы эту сумму, а к его завершению, т.е. к концу квартала, увеличило бы ее до 5,618 млрд руб. Таким образом, потери от иммобилизации, равные упущенной прибыли за квартал, составили для нашего предприятия 613 млн руб. Продолжая расчеты, можно убедиться, что с 5 млрд руб. начального оборотного капитала, вложенного в запасы, данное предприятие за год несет потери от иммобилизации, равные почти 3 млрд руб.

Задача 6

В компании объем продаж составляет 1 млн долл. США, общие активы — половину от объема продаж, т.е. 500 тыс. долларов, запасы

— одну треть активов, т.е. примерно 150 тыс. долл. США. При величине общих затрат на производство и сбыт 950 тыс. долл. США, прибыль будет равна 50 тыс. долл. США.

Рассчитать показатели рентабельности, оборачиваемости и доходности.



- * Запас составляет приблизительно 30% объема общих активов
- ** Закупки составляют половину объема продаж, или 500 000 долл.
- *** Цифры в скобках предполагают 10%-ное сокращение стоимости закупок

Рисунок 1 - Эффект увеличения доходности активов

Решение.

Рассчитаем показатели рентабельности, оборачиваемости и доходности. Рентабельность продаж будет равна:

$$(50\,000/1\,000\,000) \times 100\% = 5\%;$$

оборачиваемость активов, вложенных в запасы:

$$1\,000\,000/500\,000 = 2,0.$$

Доходность активов равна:

$$2,0 \times 5\% = 10\%.$$

Теперь, если предположить, что удалось снизить стоимость закупок на 10% (при затратах на закупки в исходном варианте — 500 тыс. долл. США), то общие затраты составят:

$950\ 000 - 0,1 \times 500\ 000 = 900\ 000$ долларов.

Таким образом, прибыль возрастет в два раза и достигнет 100 тыс. долларов, а рентабельность продаж составит 10%.

Если также предположить, что уменьшение затрат на закупки на 10% приведет к такому же сокращению инвестиций в запасы, то последние составят 135 тыс. долл., а общие активы — 485 тыс. долл. В новом варианте оборот инвестиций в активы увеличится до 2,06 раза, а доходность активов будет, соответственно, теперь равна $2,06 \times 10\% = 20,6\%$, т.е. увеличится по сравнению с исходным вариантом более чем в два раза.

Таким образом, рассмотренный пример показывает, что уменьшение затрат на закупки всего лишь на 10% может вызвать увеличение доходности активов компании более чем в два раза, т.е. рычаг закупок является очень сильным.

Задача 7

Рассчитайте срок окупаемости капитальных вложений в логистику на предприятии на основе следующих данных:

- Объем производства – 15000 ед./мес.
- Затраты на внедрение логистики на производстве – 20 000 000 руб.
- Количество комплектующих, необходимых для производства единицы товара – 10 шт.
- Транспортные расходы по доставке с оптового склада одного комплектующего для производства товаров при первоначальной схеме работы предприятия – 50 руб.
- Транспортные расходы по доставке с оптового склада одного комплектующего для производства товаров после внедрения логистики – 23 руб.
- Расходы на производство единицы товара при первоначальной схеме работы предприятия (себестоимость) – 100 руб.
- Расходы на производство единицы товара после внедрения логистики (себестоимость) – 75 руб.
- Расходы по переработке, хранению и отпуску единицы товара с производственного звена при первоначальной схеме работы предприятия – 20 руб.

- Расходы по переработке, хранению и отпуску единицы товара с производственного звена после внедрения логистики – 10 руб.

Решение

При первоначальной схеме общие расходы составят
 $(10 * 50 + 100 + 20) * 15000 = 9300000$ руб./мес. или 111 600 000 руб./год

После внедрения логистики:

$(23 * 10 + 75 + 10) * 15000 = 4\,725\,000$ руб./мес. или 56 700 000 руб./год + 20 000 000 (Затраты на внедрение логистики) Экономия:
 $111\,600\,000$ руб./год - $76\,700\,000$ руб./год = $34\,900\,000$ руб./год
 $T = 20\,000\,000 / 34\,900\,000 = 0,57$ года

Задача 8

В одном из регионов производство современной экологической упаковки для разлива напитков размещено на многих предприятиях, которые одновременно являются потребителями этой упаковки. Обосновать целесообразность создания специализированного производства упаковки, вычислить годовой экономический эффект и срок окупаемости дополнительных капитальных вложений при реализации проекта, если известны такие данные:

1. Средняя себестоимость одной упаковки на предприятиях-потребителях – 0,08 ден. ед. за штуку, на специализированном предприятии – 60 ден. ед. за 1 тыс. шт.
2. Инвестиции на реализацию проекта по созданию специализированного производства упаковки составляет 1,5 млн. ден. ед.
3. Средняя стоимость перевозки 1 тыс. штук упаковки – 3,2 ден. ед.
4. Годовая производственная мощность специализированного предприятия – 12 млн. шт.

Решение.

Показателем экономической эффективности специализации и кооперирования является экономический эффект, определяемый по формуле:

$$E = ((C1 + T1) - (C2 + T2)) \times N2,$$

где $C1$ и $C2$ - полная себестоимость единицы продукции до и после специализации, ден. ед.;

где $T1$ и $T2$ - транспортные расходы по поставке единицы продукции потребителю до и после специализации, ден. ед.;

$N2$ - годовой объем выпуска продукции после специализации в натуральных единицах по плану.

$$T = ((0,08 + 0) - (0,06 + 3,2/1000)) * 12000000 = 201600 \text{ ден. ед.}$$

Для расчета срока окупаемости капитальных вложений следует найти отношение величины дополнительных капитальных вложений и эффекта от специализации:

$$T = 1500000 / 201600 = 7,44 \text{ года.}$$

Приемлемым вариантом считается инвестиционный вариант, срок окупаемости которого составляет не более 5 лет. Однако проект целесообразно реализовать в том случае, если нет других вариантов инвестирования.

Задача 9

Рассчитать рентабельность продаж до и после внедрения системы маркетинга и логистики.

Расходы на создание этой системы составили 1200 тыс. ден. ед. Благодаря этому рынок продаж предприятия увеличился на 18%. Базовый уровень продаж составил 45 млн. ден. ед. Себестоимость реализованной продукции – 39 млн. ден. ед. За счет увеличения объемов продажи себестоимость единицы продукции снизилась на 3,5%.

Обосновать целесообразность внедрения системы маркетинга и логистики на предприятии.

Решение.

1. Рассчитываем базовый уровень прибыли, для этого из выручки вынимаем себестоимость реализованной продукции:

$$Пб = 45\,000\,000 - 39\,000\,000 = 6\,000 \text{ тыс. ден. ед.}$$

2. Базовая рентабельность продаж равна: $Рб = Пб \times 100 / РПб = 6000\,000 \times 100 / 45\,000\,000 = 13,3\%$.

3. Рынок продаж, а следовательно, и выручка, после внедрения системы маркетинга и логистики вырастет на 18%. Выручка при этом составит:

$$РП = 45000\ 000 \times 1,18 = 53100 \text{ тыс. ден. ед.}$$

4. За счет увеличения объемов продажи себестоимость единицы продукции снизилась на 3,5%. С учетом 18% - ного роста объема производства себестоимость составит:

$$Сп = 39\ 000\ 000 \times 1,18 \times (1 - 3,5/100) = 44409,3 \text{ тыс. ден. ед.}$$

5. Себестоимость с учетом затрат на систему маркетинга и логистики составит:

$$Сп^* = 44409,3 \text{ тыс.} + 1200 \text{ тыс.} = 45609,3 \text{ тыс. ден. ед.}$$

6. Проектная прибыль составляет:

$$Пп = 53100 \text{ тыс.} - 45609,3 \text{ тыс.} = 7490,7 \text{ тыс. ден. ед.}$$

7. Рентабельность продаж при этом составит:

$$Рп = 7490,7 \text{ тыс.} \times 100 / 53100 \text{ тыс.} = 14,1\%.$$

Таким образом, рентабельность после внедрения системы маркетинга и логистики увеличивается с 13,3 до 14,1%. Следовательно, внедрение данной системы является целесообразным.

Задача 10

Проектируются 2 варианта дороги между двумя населенными пунктами.

По первому варианту предлагается построить дорог 2-ой категории стоимостью 90 тыс. \$ за 1 км. по второму - 1-ой категории стоимостью 110 тыс. \$ за 1 км.

Дорога по первому варианту проектируется с обходом препятствий протяженностью 50 км, по второму - по пересеченной местности - 40 км.

Годовой объем перевозок грузов между населенными пунктами - 600 тыс. т. Себестоимость перевозок по дороге 2-ой категории - 0,5\$/10 ткм. по дороге 1-ой категории - 0,45\$/10 ткм.

Определить целесообразный вариант строительства.

Решение.

1 вариант (дорога 2-ой кат):

Затраты на строительство: $Z_{д} = 90000 * 50 = 4500000$

Затраты на перевозку грузов: $Z_{пер1} = 50 * 600000 * 0,5 / 10 = 1500000$

$Z_{общ1} = Z_{д} + Z_{пер1} = 4500000 + 1500000 = 6000000$

2 вариант (дорога 1-ой кат):

$Z_{д} = 110000 * 40 = 4400000$

$Z_{пер2} = 40 * 600000 * 0,45 / 10 = 1080000$

$Z_{общ2} = 4400000 + 1080000 = 5480000$

2-ой вариант выгоднее, т. к. $Z_{общ2} < Z_{общ1}$

Задача 11

Определить экономический эффект от производства и внедрения в АТП поддонов новой конструкции для перевозки кирпича, обеспечивающих уменьшение боя кирпича на 4 %.

Таблица 31

Исходные данные

Показатели	Поддоны	
	старые	новые
Затраты на изготовление 1 поддона	40\$	50\$
Годовой объем перевозки кирпича	300 000 т	
Годовой объем перевозки кирпича на 1 поддоне	80 т	120 т
Обилие затраты на перевозку 1 т кирпича	2,5\$	2,4\$
Доходы за перевозку 1 т кирпича	2,75\$	
Экономия от уменьшения боя на 1 %	10\$ на 1000 т кирпича	
Дополнительные инвестиции	-	100 000 \$

Решение.

$$\text{Зобш}_1 = 2,5 * 300\ 000 = 750\ 000 \text{ долл}$$

$$\text{Зобш}_2 = 2,4 * 300\ 000 = 720\ 000 \text{ долл}$$

$$\text{Д} = 2,75 * 300\ 000 = 825\ 000 \text{ долл}$$

$$\text{N}(\text{кол-во поддонов})_1 = 300\ 000 / 80 = 3750$$

$$\text{N}(\text{кол-во поддонов})_2 = 300\ 000 / 120 = 2500$$

$$\text{Затраты на изг-е}_1 = 40 * 3750 = 150\ 000 \text{ долл (на срок службы)}$$

$$\text{Затраты на изг-е}_2 = 50 * 2500 = 50\ 000 \text{ долл (на срок службы)}$$

$$\text{З на год}_1 = 150\ 000 / 3 = 50\ 000 \text{ долл}$$

$$\text{З на год}_2 = 125\ 000 / 5 = 25\ 000 \text{ долл}$$

$$1) \text{Текуш год затраты}(\text{З}_1) = 750\ 000 + 50\ 000 = 800\ 000 \text{ долл}$$

$$\text{П} = 825\ 000 - 800\ 000 = 25\ 000 \text{ долл}$$

$$2) \text{Текуш год затраты}(\text{З}_2) = 720\ 000 + 25\ 000 = 745\ 000 \text{ долл}$$

$$\text{П} = 825\ 000 - 745\ 000 = 92\ 000 \text{ долл}$$

$$\text{Доп. прибыль} = 92\ 000 - 25\ 000 = 67\ 000$$

$$40\$ \text{ -- } 1000 \text{ г} \quad (40\$ = 10\$ * 4\%)$$

$$300\ 000 / 1000 * 40 = 12\ 000 \text{ долл (от снижения потерь)}$$

$$\text{T} = 100\ 000 / 67\ 000 = 1,5 \text{ г}$$

$$\text{R} = 67\ 000 / 100\ 000 = 0,67 \text{ или } 67\%$$

Определения стоимости проездных билетов на проезд пассажиров в городском транспорте

Стоимость месячного проездного билета в городском пассажирском транспорте общего пользования определяется по соответствующим группам городов по формуле

$$\text{Сг} = \text{Tг} \times \text{Ng} \times \text{K1} \times \text{K2},$$

где Сг - стоимость месячного проездного билета в городском транспорте общего пользования, рублей;

Tг - действующий тариф на перевозку пассажиров городским транспортом общего пользования, утвержденный в установленном законодательством порядке, рублей (возьмем действующий на конец 2014 года тариф, равный 1700 руб.);

Ng - количество поездок одного пассажира в месяц по проездному билету городским транспортом общего пользования (в Минске

данный показатель равен 120);

K1 - понижающий коэффициент, используемый для расчета количества поездок городским транспортом общего пользования, учитываемых в стоимости соответствующих видов месячных проездных билетов (равен 0,375);

K2 - коэффициент, учитывающий установленные законодательством льготы на проезд (равен 1).

$$C_r = 1700 * 120 * 0,375 * 1 = 58500.$$

Так как стоимость месячного проездного документа на один вид городского транспорта в Минске должна соответствовать стоимости 39,4 разовой поездки, то цена проездного билета на месяц составляет 51200 рублей.

Если понижающий коэффициент будет равен 0,8, то стоимость месячного проездного документа составит:

$$C_r = 1300 * 120 * 0,8 * 1 = 124800 \text{ рублей, что в } 2,4 \text{ раза больше установленного тарифа на проездной билет.}$$

Приведем примеры формирования стоимости проездных билетов в других странах, которые показывают, что количество поездок, учитываемых при расчете стоимости соответствующих видов месячных проездных билетов в Беларуси значительно выше, чем в странах СНГ и дальнего зарубежья. Так, в настоящее время стоимость месячного проездного документа на один вид городского транспорта в Минске соответствует стоимости 39,4 разовой поездки, в областях республики – 38,5, в Москве – 27 разовых поездок в метро и 34,7 разовой поездки в наземном транспорте, в Вильнюсе – 36,4 разовой поездки. Стоимость месячного проездного документа на три вида наземного городского транспорта в Минске соответствует стоимости 62,8 разовой поездки, в областях республики – 61,3 разовой поездки, в Москве – только 37,8 разовой поездки. В Киеве при увеличении в 2011 году стоимости одной поездки в городском транспорте общего пользования в несколько раз цена многоразовых проездных, тем не менее, осталась на ранее действовавшем уровне.

Также стоит отметить, что проезд по одноразовому талону в России близок к стоимости 1 л дизтоплива, пассажир в московском наземном транспорте, приобретая месячный проездной билет, фактически оплачивает почти 30 л ДТ, а в Беларуси – 10 л (на конец 2011 года – только 8 л).

Республиканские налоги, сборы и отчисления, уплачиваемые организациями

Налог на добавленную стоимость

Задача 1

Определить расчетную ставку, сумму налога на добавленную стоимость на реализованные товары и сумму НДС, подлежащую уплате в бюджет по торговой организации за январь отчетного года на основании следующих данных: (млн. руб.)

1. Остаток товаров в торговой сети на 01.01. 208 515,2 в т.ч. НДС 26 780,3
 2. Получено и оплачено в январе товаров 87 365,2 в т.ч. НДС 10 483,8
 3. Реализовано товаров за январь 93 740,4
- Укажите срок предоставления расчета и срок уплаты налога.

Решение.

1. Остаток товаров в торговой сети на 01.02.
 $208\ 515,2 + 87\ 365,2 - 93\ 740,4 = 202\ 140$ млн. руб.

2. Расчетная ставка НДС
 $\frac{26\ 780,3 + 10\ 483}{93\ 740,4 + 202\ 140} * 100 = 12,59431\ %$

3. Сумма НДС на остаток товаров на 01.02.
 $= 25\ 458,1$ млн. руб.

4. Сумма НДС на реализованные товары за январь
 $26\ 780,3 + 10\ 483,8 - 25\ 458,1 = 11\ 806$ млн. руб.

5. Сумма НДС к уплате
 $11\ 806 - 10\ 483,8 = 1\ 322,2$ млн. руб.

Срок предоставления расчета по налогу – не позднее 20.02.

Срок уплаты налога – не позднее 22.02.

Задача 2

Определите сумму налога на добавленную стоимость,

включаемую в цену, а также свободную отпускную цену 1 тонны хлебобулочных изделий по хлебозаводу. Плановые данные на 1 тонну:

себестоимость хлебобулочных изделий, тыс. руб. 950
уровень рентабельности, % 7

ставка НДС, % 10

Решение.

Плановая сумма прибыли: $950 \cdot 7 / 100 = 66,5$ тыс. руб.

2. Отпускная цена 1 тонны хлебобулочных изделий (без НДС): $950 + 66,5 = 1016,5$ тыс. руб.

3. Сумма НДС:

$1016,5 \cdot 10 / 100 = 101,65$ тыс. руб.

4. Отпускная цена с НДС:

$1016,5 + 101,65 = 1118,15$ тыс. руб.

Задача 3

Декларируется ввозимый на таможенную территорию Республики Беларусь товар – вино натуральное виноградное некрепленое:

таможенная стоимость товара 2 540 000 руб.

количество 400 литров

ставка акцизов 770 руб. за 1 литр

ставка ввозной таможенной пошлины 0,5 евро за 1 литр

Ставка НДС 20 %

Курс евро на дату ввоза товара 4035,6 руб.

Определите сумму НДС, подлежащего уплате при ввозе товара на таможенную территорию Республики Беларусь.

Для расчетов использовать следующие формулы:

$СНДС = БНДС \cdot Н$,

где СНДС - сумма НДС при ввозе товаров на таможенную территорию Республики Беларусь;

БНДС –налоговая база по товарам, подлежащим обложению НДС;

Н – ставка НДС в %.

При этом $БНДС = Т + ПИП + АС$, где

Т – таможенная стоимость ввозимого товара;

ПИП – сумма подлежащей уплате ввозной таможенной пошлины;

АС – сумма подлежащих уплате акцизов.

ПИП = П * КТ * КЕВРО, где

П – установленная ставка ввозной таможенной пошлины, в евро, за единицу товара;

КТ – количество товара;

Кевро – курс евро;

АС = А * КТ, где

А – ставка акцизов

Решение.

1) Сумма ввозной таможенной пошлины: $0,5 * 400 * 4035,6 = 807120$ руб.

2) Сумма акцизов: $770 * 400 = 308000$ руб.

3) База НДС по ввозимому товару: $2540000 + 807120 + 308000 = 3655120$ руб.

4) Сумма НДС:

$3655120 * 20 / 100$

Задача 4

Производственной организацией в налоговом периоде получены товары (работы, услуги) по свободным ценам с учетом НДС (ставка НДС – 20 %), млн. руб.:

- сырье и материалы - 726100
- полуфабрикаты - 222100
- услуги по их доставке - 1680

Организацией оплачены товары (работы, услуги), ставка НДС – 20 %, млн. руб.:

- сырье и материалы – 726 500
- полуфабрикаты - 222 000
- услуги по их доставке - 1 680
- предоплата за аренду помещений – 1 570
- ведомственная подписка - 920

Выручка от реализации продукции с учетом НДС составила 227 5030,0 млн. руб.

(ставка НДС – 20 %).

Определить сумму НДС, подлежащую уплате в бюджет.

Решение.

1) НДС на полученные и оплаченные в налоговом периоде товары (работы, услуги) (НДС к вычету):

$$\frac{(726\ 100 + 222\ 000 + 16800 * 20)}{120} = 158\ 296,67 \text{ млн. руб.}$$

2) НДС на реализованные в налоговом периоде товары:

$$227\ 5030 * 20 / 100 = 379\ 171,67 \text{ млн. руб.}$$

3) НДС к уплате в бюджет:

$$379\ 171,67 - 158\ 296,67 = 220\ 875 \text{ млн. руб.}$$

Задача 5

Организацией в январе приобретены (ставка НДС – 20 %), млн. руб.:

- право пользования товарным знаком 19860
- компьютеры 13070
- сырье и материалы 21130040

Определить сумму НДС, подлежащую уплате в бюджет за январь, если выручка от реализации товаров (ставка НДС – 20 %) составила 984700 млн. руб. Ввод в эксплуатацию нематериального актива осуществлен в феврале, а основных средств – в январе.

Решение.

НДС на приобретенные товары (НДС к вычету за январь):

а) по основным средствам (компьютерам):

$$211\ 300 * 20 / 120 = 2178,3 \text{ млн. руб.}$$

б) по сырью и материалам:

$$211\ 300 * 20 / 120 = 35\ 216,7 \text{ млн. руб.}$$

В соответствии с Особенной частью Налогового кодекса Республики Беларусь по основным средствам и нематериальным активам НДС принимается к вычету только с месяца ввода основного

средства и нематериального актива в эксплуатацию; поэтому по приобретенному праву пользования товарным знаком НДС будет взят к вычету только в феврале.

НДС на реализованные в марте товары:

$$984\,700 * 20 / 120 = 164\,116,7 \text{ млн. руб.}$$

3) НДС к уплате в бюджет:

$$164\,116,7 - 2\,178,3 - 35\,216,7 = 126\,721,7 \text{ млн. руб.}$$

Задача 6

В магазин поступили товары от поставщика-изготовителя. В ТТН значится:

1) Стоимость товаров по отпускным ценам (без НДС) 220 000 000 руб.

2) НДС 20%

Поступившие товары оприходованы с торговой надбавкой – 22%, налогом на добавленную стоимость – 20%.

Определите сумму НДС, включаемую в розничную цену товаров, а также свободную розничную цену с НДС этих товаров.

Решение.

1) Торговая надбавка магазина:

$$220\,000\,000 * 22 / 100 = 48\,400\,000 \text{ руб.}$$

2) Стоимость товаров по свободным розничным ценам (без НДС):

$$220\,000\,000 + 48\,400\,000 = 268\,400\,000 \text{ руб.}$$

3) НДС, включаемый в розничную цену товаров:

$$268\,400\,000 * 20 / 100 = 53\,680\,000 \text{ руб.}$$

4) Стоимость товаров по свободным розничным ценам с НДС:

$$268\,400\,000 + 53\,680\,000 = 322\,080\,000 \text{ руб.}$$

Акцизы

Задача 7

Декларируется ввозимый на таможенную территорию Республики Беларусь товар – земляника, содержащая спиртовые добавки с фактической концентрацией спирта по объёму 15 %.

Количество товара – 400 литров

Ставка акцизов – 19400 руб. за 1 литр безводного (100%) этилового спирта, содержащегося в декларируемом товаре.

Для расчетов использовать следующие формулы: $A_c = A * K_c$, где

A_c – сумма акцизов, A – ставка акцизов,

K_c – количество безводного этилового спирта, $K_c = K_t * D$, где

K_t – количество декларируемого товара, D – концентрация спирта.

Решение.

1. Количество безводного (стопроцентного) этилового спирта, содержащееся в декларируемом товаре:

$$400 * 15 / 100 = 60 \text{ литров}$$

2. Сумма акцизов:

$$60 * 19400 = 1164000 \text{ руб.}$$

Задача 8

Рассчитать сумму акцизов, подлежащих уплате в бюджет, по табачной фабрике за сентябрь, если в сентябре предприятием произведена и реализована следующая продукция:

900 тыс. шт. сигарет с фильтром, розничная цена на которые установлена в размере до 70000 руб. (ставка акциза – 6650 руб. за 1000 шт.);

11200 тыс. шт. сигарет без фильтра (ставка акциза – 3400 руб. за 1000 шт.).

Решение.

Сумма акцизного налога по реализованным в сентябре: а) сигаретам с фильтром:

$$900 * 6650 = 5985000 \text{ руб.}$$

б) сигаретам без фильтра: $11200 * 3400 = 38080000 \text{ руб.}$

Итого сумма акцизного налога за май: $5985000 + 38080000 = 44065000 \text{ руб.}$

Земельный налог

Задача 9

В СПК «Вязынь» Вилейского района Минской области имеется на 1 января отчетного года:

Наименование земель	Кол-во земель в га	Кадастровая оценка в баллах
- пашни	1503	38,9
- земли, под постоянны-ми культурами	67	40,4
- естественные луговые земли	93	17
- луговые земли улучшенные	104	27,3
- земли, занятые под зданиями и сооруже-ниями	9	

Рассчитать сумму земельного налога. Указать сроки уплаты и срок предоставления расчета в налоговый орган.

Решение.

Ставки налога взяты согласно приложения 2 к Налоговому кодексу Республики Беларусь.

1) Сумма земельного налога:

- по пашням:

$$(15210 + 9 * 76,6) * 1503 = 23896798 \text{ руб.}$$

- по землям под многолетними плодовыми насаждениями: $(16742 + 4 * 76,6) * 67 = 1142243 \text{ руб.}$

- по естественным луговым землям : $838 * 93 = 77934 \text{ руб.}$

- по улучшенным луговым землям: $(4944 + 3 * 52,6) * 104 = 530587 \text{ руб.}$

- по землям, занятым под зданиями и сооружениями: $1784 * 9 = 16056 \text{ руб.}$

2) Итого земельного налога по СПК:

$$23896798 + 1142243 + 77934 + 530587 + 16056 = 25663618 \text{ руб.}$$

Срок предоставления расчета – до 20 февраля;

Сроки уплаты: до 15.04, 15.07, 15.09, 15.11 в размере $\frac{1}{4}$ годовой суммы налога.

Составьте расчет земельного налога по организации за отчетный год, если кадастровая стоимость земельных участков, находящихся в распоряжении организации составляет: \$ США
 в городе Минске (участок под объектом розничной торговли) 12530043
 в городе Молодечно (участок под объектом промышленности) (население – от 50 до 100 тыс. жителей) – 227 080
 г.п. Радошковичи (участок под объектом оздоровительного назначения) 11780
 Доллар США по курсу НБ на 01.01.2010 г. 3089 руб.
 Ставки налога определить согласно приложений 4,5 к Налоговому кодексу РБ.

Решение.

1. Сумма земельного налога по объекту, находящемуся в г. Минске (общественно-деловая зона): $300 * 0,36 / 100 = 1\ 393\ 386$ руб.
 2. Сумма земельного налога по объектам, находящимся в г. Молодечно (производственная зона): $227\ 080 * 1,1 * 3089 / 100 = 7\ 715\ 951$ руб.
 3. Сумма земельного налога по объектам, находящимся в г.п. Радошковичи (рекреационная зона): $11\ 780 * 1 * 3089 / 100 = 363\ 884$ руб.
 4. Сумма земельного налога по организации за отчетный год $1\ 393\ 386 + 7\ 715\ 951 + 363\ 884 = 9\ 473\ 221$ руб.
- Расчет предоставляется до 20.02.
 Сроки уплаты - до 22 числа второго месяца каждого квартала, т.е. до 22 февраля, 22 мая, 22 августа, 22 ноября.

Экологический налог

Налог за добычу (изъятие) природных ресурсов

Задача 11

Производственная организация выбросила в отчетном году в

атмосферный

воздух, тонн:

- твердых частиц (класс опасности – III) 0,30
- диоксида серы (класс опасности – III) 0,42
- оксида углерода (класс опасности – IV) 0,8
- диоксида азота (класс опасности – II) 0,2

Лимиты выбросов на отчетный год установлены в размерах, тонн:

- твердых частиц 0,35
- диоксида серы 0,40
- оксида углерода 0,9
- диоксида азота 0,3

Определите сумму экологического налога за выбросы загрязняющих веществ в окружающую среду по предприятию за отчетный год.

Решение.

Ставка экологического налога за выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух зависит от класса опасности, выбрасываемого вещества (приложение 6 к Налоговому кодексу РФ):

Класс 1, 2, 3, 4

Ставка за 1 тонну в рублях: 54623520; 1635215; 540580; 268610

1. Сумма экологического налога за выбросы в окружающую среду:

а) твердых частиц (лимит выбросов не превышен, следовательно, налог определяется исходя из фактического объема выбросов):
 $540\ 580 \cdot 0,3 = 162\ 174$ руб.

б) диоксида серы (лимит выбросов превышен, следовательно, налог определяется исходя из установленного годового лимита, а за сверхлимитные выбросы налог взимается в 15-кратном размере):

- в пределах лимита:

$540\ 580 \cdot 0,4 = 216\ 232$ руб.

- сверх лимита:

$540\ 580 \cdot (0,42 - 0,40) \cdot 15 = 162\ 174$ руб.

в) оксида углерода (лимит выбросов не превышен):

$268\ 610 \cdot 0,8 = 214\ 888$ руб.

г) диоксида азота (лимит выбросов не превышен): $1\ 635\ 215 \cdot 0,2 = 327\ 043$ руб.

2. Итого сумма экологического налога за выбросы загрязняющих веществ по

организации за отчетный год:

$$162\,174 + 216\,232 + 162\,174 + 214\,888 + 327\,043 = 108\,2511 \text{ руб.}$$

Задача 12

Определите сумму налога за добычу природных ресурсов по ПО «Беларуськалий» за отчетный год, если:

1. Фактические объемы добычи природных ресурсов за отчетный год (тыс. тонн)

а) соли калийной 5890 б) соли поваренной 980

2. Лимиты добычи на год, установленные Советом Министров РБ (тыс. тонн)

а) соли калийной 5800 б) соли поваренной 1000

3. Ставки налога, рублей за 1 тонну: а) по соли калийной 900

б) по соли поваренной 1600

Решение.

1. Сумма налога за добычу соли калийной (лимит добычи превышен, следовательно, налог определяется исходя из установленного годового лимита, а за сверхлимитную добычу налог взимается в 10-кратном размере):

1.1 в пределах лимита:

$$5800 * 900 = 5220000 \text{ тыс. руб.}$$

1.2 сверх лимита:

$$(5890 - 5800) * 900 * 10 = 810000 \text{ тыс. руб.}$$

1.3. всего налога по соли калийной: $5220000 + 810000 = 6030000$ тыс. руб.

2. Сумма налога за добычу соли поваренной (лимит не превышен):

$$980 * 1600 = 1568000 \text{ тыс. руб.}$$

3. Сумма налога за добычу природных ресурсов по ПО «Беларуськалий» за отчетный год:

$$6030000 + 1568000 = 7598000 \text{ тыс. руб.}$$

Налог на недвижимость

Задача 13

Используя приведенные ниже данные на 1 января по торговой организации, исчислите:

1. Остаточную стоимость зданий и сооружений, подлежащих налогообложению.
2. Сумму налога на недвижимость, подлежащую уплате в бюджет за 1 квартал отчетного года.
3. Укажите срок предоставления расчета и сроки уплаты налога. (тыс. руб.)
 - Восстановительная стоимость зданий и сооружений на 01.01 отчетного года 200244
 - Износ зданий и сооружений на 01.01. отчетного года 62480
 - Стоимость льготированных зданий и сооружений 17420
 - Износ льготированных зданий и сооружений 3180
 - Объем незавершенного строительства 19450
 - Годовая ставка налога на недвижимость: - по зданиям и сооружениям 1%
 - по незавершенному строительству 2%

Решение.

$$(200244 - 17420) - (62480 - 3180) = 123\,524 \text{ тыс. руб.}$$

2. Налог на недвижимость по зданиям и сооружениям за 1 квартал отчетного года:

$$\frac{123\,524 \cdot 1}{100 \cdot 4} = 808,81 \text{ тыс. руб.}$$

3. Налог на недвижимость по незавершенному строительству за 1 квартал отчетного года:

$$\frac{19\,450 \cdot 2}{100 \cdot 4} = 97,25 \text{ тыс. руб.}$$

4. Налог на недвижимость к уплате в бюджет за 1 квартал отчетного года:

$$308,81 + 97,25 = 406,06 \text{ тыс. руб.}$$

Срок предоставления налоговой декларации в ИМНС – до 20.01.

Сроки уплаты налога на недвижимость: до 22.01; 22.04; 22.07; 22.10.

Прочие республиканские налоги, сборы и отчисления, включаемые в затраты по производству и реализации товаров

**(работ, услуг), имущественных прав, учитываемые при
налогообложении**

Налог на прибыль

Задача 14

Определите валовую, льготируемую, налогооблагаемую прибыль и налог на прибыль за отчетный год, а также налог за декабрь по производственной организации, если: (тыс. руб.)

1. Выручка от реализации продукции с НДС 794 310
2. Ставка НДС (%) 20
3. Себестоимость продукции 514 200
4. Прибыль от реализации основных фондов 91 630
5. Доходы от внереализационных операций 930
6. Расходы от внереализационных операций 340
7. Уплачено налога на прибыль за предыдущий период 22 100
8. Использовано прибыли на:
 - строительство складских помещений 24120
 - приобретение торгового оборудования 52198
 - погашение кредитов, полученных на капитальные вложения 31363

Решение.

1. Сумма НДС:

$$794\,310 \cdot 20 / 100 = 132\,385 \text{ тыс. руб.}$$

2. Выручка от реализации продукции без НДС:

$$794\,310 - 132\,385 = 661\,925 \text{ тыс. руб.}$$

3. Прибыль от реализации продукции (работ, услуг):

$$661\,925 - 514\,200 = 147\,725 \text{ тыс. руб.}$$

4. Валовая прибыль за отчетный год:

$$147\,725 + 91\,630 + 930 - 340 = 239\,945 \text{ тыс. руб.}$$

5. Льготируемая прибыль:

$$24\,120 + 52\,198 + 31\,363 = 107\,681 \text{ тыс. руб.}$$

6. Налоговая база по налогу на прибыль:

$$239\,945 - 107\,681 = 132\,264 \text{ тыс. руб.}$$

7. Налог на прибыль за отчетный год:

$$132\,264 \cdot 20 / 100 = 26\,452,8$$

8. Налог на прибыль за декабрь:

$$26\,452,8 - 22\,100 = 4\,352,8 \text{ тыс. руб.}$$

Задача 16

Определите сумму налога на прибыль за 3 квартал отчетного года по производственному объединению, подлежащую уплате в бюджет, исходя из следующих данных: тыс. руб.

1. Валовая прибыль по состоянию на 01.10 9000
 2. Налог на недвижимость за январь-сентябрь 1280
 3. Направлено прибыли на финансирование капитальных вложений 1500
 4. Уплачено налога за предыдущий период 800
- Укажите срок предоставления расчета и срок уплаты налога.

Решение.

1. Налоговая база по налогу на прибыль:

$$9000 - 1280 - 1500 = 6220 \text{ тыс. руб.}$$

2. Сумма налога на прибыль за январь - сентябрь отчетного года:

$$6\,220 \cdot 20 / 100 = 1244 \text{ тыс. руб.}$$

3. Сумма налога на прибыль за 3 квартал:

$$1\,244 - 800 = 444 \text{ тыс. руб.}$$

Срок предоставления расчета – до 20 октября; уплата налога – до 22 октября.

Задача 17

Определить валовую прибыль организации, льготную, налогооблагаемую прибыль и налог на прибыль за отчетный год по торговой организации, если: тыс. руб.

1. Прибыль от реализации товаров, работ, услуг 41264,5
2. Прибыль от реализации основных фондов 11825,4
3. Прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году 1002,6
4. Штрафы, пени полученные 980,1
5. Штрафы, пени уплаченные 640,5
6. Прибыль от реализации нематериальных активов 670,3

7. Использовано прибыли в отчетном году на:
- приобретение торгового оборудования 5190,4
 - финансирование капитальных вложений 4978,3

Решение.

- 1) Валовая прибыль организации за отчетный год:
 $41264,5 + 11825,4 + 1002,6 + 980,1 - 640,5 + 670,3 = 55102,4$ тыс. руб.
- 2) Льготируемая прибыль: $49\ 5190,4 + 4978,3 = 10168,7$ тыс. руб.
- 3) Налогооблагаемая прибыль (налоговая база):
 $55102,4 - 10168,7 = 44933,7$ тыс. руб.
- 4) Налог на прибыль за отчетный год:
 $44\ 933,7 * 20 / 100 = 88986,6$ тыс. руб.

Местные налоги и сборы

Задача 18

Определить сумму сбора на развитие территорий за 1 квартал отчетного года по производственной организации, если: тыс. руб.

1. Выручка от реализации товаров (продукции, работ, услуг) с НДС 976200
2. Ставка НДС 20 %
3. Себестоимость (продукции, работ, услуг) 610700
4. Прибыль от реализации имущественных прав 22300

Решение.

Сумма НДС:

$$976\ 200 * 20 / 100 = 195\ 240 \text{ тыс. руб.}$$

2. Выручка от реализации товаров (продукции, работ, услуг) без НДС:

$$976\ 200 - 195\ 240 = 780\ 960 \text{ тыс. руб.}$$

3. Прибыль от реализации товаров:

$$780\ 960 - 610\ 700 = 170\ 260 \text{ тыс. руб.}$$

4. Валовая прибыль:

$$170\ 260 + 22\ 300 = 192\ 560 \text{ тыс. руб.}$$

5. Налог на прибыль:

$$225\ 100 \cdot 20 / 100 = 45\ 020 \text{ тыс. руб.}$$

6. Налоговая база по сбору на развитие территорий:

$$225\ 100 - 45\ 020 = 180\ 080 \text{ тыс. руб.}$$

7. Сбор на развитие территорий:

$$180\ 080 \cdot 3 / 100 = 5\ 402 \text{ тыс. руб.}$$

Подходный налог

Задача 19

Самсонову Николаю Александровичу, имеющему дочь 12 лет, по месту основной работы за январь месяц начислен доход в размере 985000 руб.

Определить сумму подоходного налога, подлежащего уплате из дохода Самсонова Н.А. по месту основной работы за январь отчетного года.

Решение.

1. Сумма налоговых вычетов (так как доход за месяц меньше 1635000 руб., то предоставляется стандартный вычет в размере 270000 руб.): $50\ 270\ 000 + 75\ 000 = 345\ 000$ руб.

2. Облагаемый доход:
 $985\ 000 - 345\ 000 = 640\ 000$ руб.

3. Сумма подоходного налога за январь:
 $640\ 000 \cdot 12 / 100 = 76\ 800$ руб.

Задача 20

Предприниматель, не имеющий места основной работы (имеет ребёнка в возрасте до 18 лет), является инвалидом II группы. За 1 квартал отчётного года получил выручку от реализации продукции в сумме 8346000 руб. Расходы, связанные с осуществлением предпринимательской деятельности за 1 квартал – 5120000 руб.

Рассчитайте сумму подоходного налога, подлежащего уплате предпринимателем за 1 квартал.

Решение.

1. Доход предпринимателя:
 $8346000 - 5120000 = 3226000$ руб.
2. Сумма стандартных налоговых вычетов (так как доход предпринимателя меньше 4905000 руб., то предоставляется стандартный вычет в размере 810000 руб.):
 $75000 * 3 + 810000 + 380000 * 3 = 2175000$ руб.
3. Облагаемый доход:
 $3226000 - 2175000 = 1\ 051\ 000$ руб.
4. Подоходный налог за 1 квартал:
 $1\ 051\ 000 * 15/100 = 157\ 650$ руб.

Особые режимы налогообложения

Задача 21

Организация, осуществляющая производственную деятельность, переведена на упрощенную систему налогообложения. По итогам налогового периода организацией получена выручка от реализации продукции в сумме 574500 тыс. руб., в том числе НДС –20 %.

Исчислите сумму налога при упрощенной системе налогообложения, подлежащую уплате в бюджет. Укажите срок уплаты налога в бюджет и срок представления налоговой декларации (расчета) в инспекцию Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь.

Решение.

1. Сумма НДС по реализации товаров: $574500 * 20/120 = 95750$ тыс. руб.
2. Налоговая база для расчета налога при упрощенной системе налогообложения:
 $574500 - 95750 = 478750$ тыс. руб.
3. Налог при упрощенной системе налогообложения: $478750 * 6/100 = 28725$ тыс. руб.

Задача 22

Индивидуальный предприниматель занимается оказанием услуг по ремонту бытовой техники, для чего привлекает двух работников. Ставка единого налога по данному виду деятельности составляет 150000 белорусских рублей.

Определить сумму единого налога за март отчетного года.

Решение.

1. Сумма единого налога за март (так как по каждому привлекаемому лицу дополнительно уплачивается налог в размере 60% от установленной ставки, то сумма налога составит):
 $150000 + 2 * 150000 * 60 / 100 = 330\ 000$ рублей.

Задача 23

Сельскохозяйственная организация, являющаяся плательщиком единого налога для производителей сельскохозяйственной продукции, получила за первый квартал отчетного года:

* выручку от реализации мяса собственного производства – 422500 тыс. руб.;

* выручку от реализации молока собственного производства – 213700 тыс. руб.

* выручку от реализации овощей собственного производства – 144200 тыс. руб.;

* выручку от реализации фруктов собственного производства – 115700 тыс. руб.

Рассчитать единый налог для производителей сельскохозяйственной продукции.

Решение.

1. НДС по реализации продукции:
 $(422500 + 213700 + 144200 + 115700) * 10 / 110 = 81463,6$ тыс. руб.

2. Налоговая база по единому налогу для производителей

сельскохозяйственной продукции:

$422500+213700+144200+115700 - 81463,6=814636,4$ тыс. руб.

3. Единый налог для производителей сельскохозяйственной продукции:

$814636,4*2/100=16292,7$ тыс. руб.

Задача 24

Организация, расположенная в г. Витебск, имеет лицензию, выданную Министерством спорта и туризма Республики Беларусь, на занятие игорным бизнесом.

Организация содержит казино. По состоянию на 1-ое октября отчетного года в казино зарегистрировано 7 игровых столов и 10 игровых автоматов. 17 октября отчетного года установлены еще 2 игровых стола.

Рассчитать налог на игорный бизнес за октябрь отчетного года.

Курс евро на 1 октября - 4125 руб. Ставки налога взять согласно действующему законодательству.

Решение.

Ставки налога на игорный бизнес в областном центре за отчетный месяц составляют:

- на игровой стол в казино, имеющем до 10 игровых столов – 3000 евро;
- на игровой автомат – 90 евро.

Для игровых столов, установленных 17 октября, применяется ставка налога, уменьшенная на 50%.

1. Сумма налога на игорный бизнес: а) по игровым столам:

$(8*3000+1*3000*50/100)*4125=105187500$ руб.;

б) по игровым автоматам: $10*90*4125=3712500$ руб.

2. Итого сумма налога на игорный бизнес по казино:

$105187500+3712500=108900000$ руб.

Задача 25

Учредителем лотереи является Министерство спорта и туризма Республики Беларусь.

Организатор лотереи – РУП «Национальные белорусские лотереи».

Организатор лотереи имеет лицензию на занятие лотерейной деятельностью, выданную Министерством финансов Республики Беларусь.

Организатором лотереи за февраль отчетного года получена выручка от реализации и проведения лотереи в размере 127 млн. руб.

Призовой фонд лотереи формируется в размере 49%.

Рассчитать налог на доходы от осуществления лотерейной деятельности.

Решение.

1. Призовой фонд лотереи: $127 \cdot 49 / 100 = 62.23$ руб.

2. Налогна доходы от осуществления лотерейной деятельности:
 $62,23 \cdot 8 / 100 = 49,78$ руб.

Задача 26

Расчет эффективности инвестиционного проекта по приобретению автотранспорта Автотракторное предприятие приобретает 5 автомобилей «Мерседес-бенц-2232» стоимостью 120 000 условных единиц каждый за счет средств банковского кредита. Цель данного приобретения – организация перевозок грузов. Автомобили предполагается эксплуатировать в течение 5 лет, а затем реализовать по остаточной стоимости. Кредит предоставляется на 5 лет под 12% годовых, размер кредита 500000 условных единиц. Предполагается, что предприятие будет ежегодно выплачивать проценты по кредиту, а в конце пятого года вернет сам кредит.

Условный расчет средней суммы предполагаемых затрат за один рейс приведен в таблице 32.

Таблица 32

Условный расчет средней суммы предполагаемых затрат за один рейс

Показатели	Значение
1. Средний пробег за один рейс, км	3000
2. Расход топлива на 100 км, л	27
3. Расходы на топливо на один рейс, у.е. (цена 1 л – 0,4 у.е.)	324
4. Расходы на смазочные материалы, у.е.	21,3
5. Расходы на ТО и Р, у.е.	60
6. Затраты на ремонт и восстановление и шин, у.е.	117
7. Заработная плата водителя, у.е.	120
8. Налоги на зарплату, у.е.: ФСЗН (35%)	42
9. Накладные расходы, у.е.	370
10. ВСЕГО расходов за рейс, у.е.	1060,3

Расчет среднегодовых затрат на эксплуатацию всех автомобилей представлен в таблице 33.

Таблица 33

Расчет среднегодовых затрат

Показатели	Значение
1. Количество автомобилей	5
2. Стоимость 1 автомобиля, у.е.	100 000
3. Амортизационный период, лет	10
4. Норма амортизации, %	10
5. Амортизационные отчисления в год (на одну машину), у.е.	10 000
6. Затраты на один рейс на одну машину, у.е.	1 060
7. Количество рейсов в год (одной машиной)	51
8. Затраты в год на один автомобиль, у.е.	64 075
9. Выплата процентов по кредиту (12%), у.е.	60 000
ВСЕГО расходов, у.е.	

Для покрытия своих расходов и получения прибыли предприятие установило тариф за один километр пробега в размере 0,9 условных единиц. Исходя из этого, предприятие при среднем пробеге за один рейс 3000 км и 51 рейсе в год на пяти автомобилях получает выручку в размере 688 500 условных единиц.

Рассчитаем прибыль, полученную в результате деятельности (таблица 34).

Таблица 34

Расчет чистой прибыли инвестиционного проекта за год, у.е.

Показатели	Значения
Выручка	668500
НДС	111417
Себестоимость перевозок	380377
Налогооблагаемая прибыль	145310
Налог на прибыль (15%)	21797
Транспортный сбор (5%)	6176
Чистая прибыль	117337

Чистый денежный поток в год на предприятии, складывается из чистой прибыли и амортизационных отчислений, составляет 167337 условных единиц.

Рассчитаем текущую стоимость проекта. Исходные данные для расчета текущей стоимости проекта приведены в таблице 35.

Таблица 35

Расчет текущей стоимости проекта

Год	Чистые денежные поступления в год, у.е.	Ставка дисконтирования, %	Дисконтированные денежные поступления в год, у.е.
1	167 337	11	150 754
2	167 337	12	133 400
3	167 337	13	146 415
4	167 337	12	106 346
5	417 337	12	236 854

В конце проекта планируется реализовать автомобили по остаточной стоимости, которая с учетом 50% износа составит 250000 условных единиц. Исходя из этого, чистый денежный поток на 5 год составит 417 337 условных единиц.

Таким образом, текущая стоимость проекта равна сумме дисконтированных денежных поступлений за 5 лет.

$$PV = 150\,754 + 133\,400 + 146\,415 + 106\,346 + 236\,854 = 773\,769$$

у.е.

Далее проведем расчет чистой текущей стоимости проекта.

В данном проекте используются разовые инвестиции в виде кредита размером 500 000 условных единиц, поэтому для расчета чистой текущей стоимости проекта используется формула (2.).

$$NPV = PV - IC \quad (2.)$$

Где: NPV – чистая текущая стоимость проекта;

PV – текущая стоимость проекта;

IC – стартовые инвестиции.

$$NPV = PV - IC = 773\,769 - 500\,000 = 273\,769 \text{ у.е. } ()$$

Положительное значение NPV свидетельствует об эффективности данного проекта и, следовательно целесообразно осуществить данный вариант инвестирования. Внутренняя норма рентабельности. Данные для расчета внутренней нормы рентабельности (IRR)

приведем в таблице 36.

Таблица 36

Расчет внутренней нормы рентабельности

Год	Чистые денежные поступления в год, у.е.	Дисконтированные денежные поступления в год, у.е. ($r=27\%$)	Дисконтированные денежные поступления в год, у.е. ($r=28\%$)
1	167 337	131761,4	130732
2	167 337	103749,1	102134,4
3	167 337	81692,24	79792,5
4	167 337	64324,6	62337,89
5	417 337	126318,9	121461,1
ИТОГО		507846,3	496457,9

NPV_1 при ставке дисконтирования 27 % составит 507846 – 500000 = 7846;

NPV_2 при ставке дисконтирования 28 % составит 496458 – 500000 = -3542.

$$IRR = 0,27 + 7846 / (7846 + 3542) * (0,28 - 0,27) = 0,27$$

Так как IRR больше ставки дисконтирования, то проект будет прибылен до тех пор, пока уровень платы за кредит не достигнет 27%.

Для этого необходимо определить количество лет, необходимых для полного возмещения первоначальных затрат, т.е. определить момент, когда денежный поток доходов сравнивается с суммой денежных потоков затрат.

Данные для расчета периода окупаемости инвестиций в размере 500 000 условных единиц отразим в таблице 37.

Таблица 37

Расчет периода окупаемости

Год	Чистые денежные поступления в год, у.е.	Ставка, %	Дисконтированные денежные поступления в год, у.е.
1	167 337	11	150 754
2	167 337	12	133 400
3	167 337	13	146 415
4	167 337	12	106 346
5	417 337	12	236 854

Согласно данным таблицы, сумма поступлений за первые три года составит:

$$150\,754 + 133\,400 + 146\,415 = 430\,569 \text{ у.е.}$$

Таким образом, из первоначальных инвестиций за первые 3 года останутся не возмещенными:

$$500\,000 - 430\,569 = 69\,431 \text{ у.е.}$$

Оставшаяся часть окупится за:

$$69\,431 / 106\,346 = 0,65 \text{ года}$$

Отсюда период окупаемости равен 3,65 года.

При анализе инвестиционных проектов предпочтение отдается вариантам с короткими периодами окупаемости, так как в этом случае инвестиции обеспечивают поступление доходов на более ранних стадиях, обеспечивается более высокая ликвидность вложенных средств, а также уменьшается отрезок времени, в котором инвестиции подвергаются риску невозвращения.

Далее рассчитаем индекс доходности. Индекс доходности (рентабельности) показывает, сколько единиц современной величины денежного потока приходится на единицу предполагаемых первоначальных затрат. Этот метод является, по сути, следствием метода чистой современной стоимости.

Для данного инвестиционного проекта индекс доходности составит:

$$PI = 773\,769 / 500\,000 = 1,55 \text{ у.е. } ()$$

Как видно из расчета, величина $PI > 1$, то есть проект следует принять, так как современная стоимость денежного потока проекта превышает первоначальные инвестиции, обеспечивая тем самым наличие положительной величины NPV.

Произведем анализ эффективности данного проекта в условиях инфляции.

Допустим, что уровень инфляции составляет 7% в год и денежные накопления будут расти вместе с инфляцией теми же темпами.

Данные о потоках средств в отсутствие инфляции представлены в таблице 38.

Таблица 38

Динамика потока средств инвестиционного проекта, у.е.

Год	Выручка	Текущие затраты	Плата за кредит	Амортизация	Налогооблагаемая прибыль	Налог	Чистая прибыль	Чистые денежные поступления
1	668 500	413 190	60000	50000	145310	27972	117338	167338
2	668 500	413 190	60000	50000	145310	27972	117338	167338
3	668 500	413 190	60000	50000	145310	27972	117338	167338
4	668 500	413 190	60000	50000	145310	27972	117338	167338
5	668 500	413 190	60000	50000	145310	27972	117338	167338

Данные о потоках средств с учетом действия инфляции величиной 7% представлены в таблице 39.

Таблица 39

Влияние инфляции на потоки средств, у.е.

Год	Выручка	Текущие затраты	Плата за кредит	Амортизация	Налогооблагаемая прибыль	Налоги	Чистая прибыль	Чистые денежные поступления
1	715295	442113	60000	50000	163182	31412	131769	181769
2	765366	473061	60000	50000	182304	35094	147211	197211
3	818941	506176	60000	50000	202766	39032	163733	213733
4	876267	541608	60000	50000	224659	43247	181412	231412
5	937606	579520	60000	50000	248085	47756	200329	250329+250000 = 500329

Для нахождения реальных денежных потоков продефилируем чистые денежные поступления из таблицы 39 на уровне инфляции:

$$Pt_1 = 181769 / 1,07 = 169\ 878;$$

$$Pt_2 = 197\ 211 / 1,072 = 172\ 252;$$

$$Pt_3 = 213\ 733 / 1,073 = 174\ 470;$$

$$Pt_4 = 231\ 412 / 1,074 = 176\ 543;$$

$$Pt_5 = 250\ 329 / 1,075 + 250\ 000 = 428\ 481.$$

Рассчитаем чистую текущую стоимость проекта с учетом инфляции:

$$NPV = 169\ 878 / (1,11) + 172\ 252 / (1,12)^2 + 174\ 470 / (1,13)^3 + 176\ 543 / (1,12)^4 + 428\ 481 / (1,12)^5 - 500\ 000 = 267\ 997 \text{ у.е.}$$

NPV без учета инфляции составляет 273 769 у.е.

Проект выгоден даже в условиях инфляции, так как чистая текущая стоимость снижается только на 5 772 условных единиц.

Данный проект может быть принят к реализации, поскольку чистая текущая стоимость проекта равна 273769 условных единиц, то есть, положительна; внутренняя норма рентабельности 27%, то есть больше ставки дисконтирования; период окупаемости 3,65 года, индекс доходности 1,55.

Предприятие при ежегодных текущих затратах 473 190 условных единиц и выручке 668500 условных единиц получает чистую прибыль в размере 117 337 условных единиц.

Все результаты расчета эффективности инвестиционного проекта отразим в итоговой таблице 40.

Экономическая эффективность инвестиционного проекта

Показатели	Значения
Выручка, у.е.	668 500
Текущие затраты, у.е.	473 190
Чистая прибыль, у.е.	117 337
Текущая стоимость, у.е.	273 769
Период окупаемости, лет	3,65
Индекс доходности, у.е.	1,55
Норма рентабельности, %	27

Данная методика расчета основана на рекомендации Национального Банка Республики Беларусь и мировой практике оценки эффективности инвестиционных проектов и может быть использована для расчета показателей эффективности любых инвестиционных проектов для автотранспортных предприятий Республики Беларусь.

Задачи для самостоятельного решения

Экономический раздел

Пример решения типовой задачи

Задача. Определить плановую численность основных рабочих на участке. Годовой выпуск продукции составил 500 000 шт. Трудоемкость изготовления детали по всем операциям технологического процесса – 1,2 нормо-часа. Эффективный фонд времени одного рабочего – 1900 часов.

Коэффициент выполнения нормы выработки 1,15%.

Решение

1. Определяем плановую численность основных рабочих на участке:

$$N_{\text{осн}} = T_{\text{пп}} / \Phi_{\text{рв}} * K_{\text{вн}}$$

где $T_{\text{пп}}$ – трудоемкость производственной программы, нормо-ч

$\Phi_{\text{рв}}$ – эффективный фонд времени одного рабочего, ч

$K_{\text{вн}}$ – коэффициент выполнения нормы выработки

2. Определяем трудоемкость производственной программы:

$$T_{\text{пп}} = N_{\text{дет}} * t_{1\text{дет}}$$

где $N_{\text{дет}}$ – годовой выпуск деталей, шт

$t_{1\text{дет}}$ – трудоемкость изготовления детали по всем операциям технологического процесса, нормо-ч

$$T_{\text{пп}} = 500\,000 * 1,2 = 600\,000 \text{ нормо-ч}$$

Следовательно, плановая численность основных рабочих на участке составит:

$$N_{\text{осн}} = 600\,000 / 1\,900 * 1,15 = 275 \text{ чел}$$

Ответ: плановая численность основных рабочих на участке составляет 275 человек

Задача 1

Определить рост производительности труда и снижение трудоемкости обработки детали в процентах. На обработку детали до внедрения рационализаторского предложения затрачивалось 14 мин. После внедрения норма времени составила 12 мин.

Задача 2

Определить общий размер повышения производительности труда в цехе, а также в результате внедрения новой техники. В механическом цехе в планируемом квартале в результате проведения ряда мероприятий высвобождены 45 рабочих, в том числе за счет внедрения новой техники 25 человек. При изготовлении планового выпуска продукции требуется 1400 работников.

Задача 3

Трудоемкость производственной программы завода составляет 9,55 млн. человеко-часов. Использование выявленных резервов обеспечивает экономию рабочего времени в объеме 400 тыс. человеко-часов. Определить процент снижения трудоемкости и процент повышения производительности труда.

Задача 4

Определить среднегодовой уровень производительности труда и рост производительности труда по плану. За отчетный год цехом выпущено 40 000 изделий при среднесписочной численности работающих 1000 человек. В плановом году предусматривается увеличение объема производства в 2 раза, а числа работающих – на 300 человек.

Задача 5

Определить плановую численность основных рабочих на участке. Годовой выпуск деталей 250 тыс. шт. Трудоемкость изготовления детали по всем операциям технологического процесса 1,22 нормо-часа. Эффективный фонд времени одного рабочего 1830 ч.

Коэффициент выполнения нормы 1,12.

Задача 6

Определить производительность труда одного водителя и одного работающего на автотранспортном предприятии, если: выручка от реализации продукции (работ, услуг) – 4,25 млрд. руб.; среднесписочная численность водителей – 700 чел.; среднесписочная численность персонала основной деятельности – 900 чел. Как изменится выручка от реализации продукции (работ, услуг) при увеличении производительности труда одного работающего на 2%.

Задача 7

Рассчитать заработную плату слесаря по ремонту автомобилей за месяц, если часовая тарифная ставка 374 тыс. руб. Слесарем отработано за месяц 180 ч, надбавка за непрерывный стаж - 10 % тарифной ставки за отработанное время, премия за качество выполнения работ – 30 % тарифной ставки за отработанное время. Слесарь руководит бригадой. Размер доплаты за руководство бригадой - 25 % тарифной ставки рабочего 1 разряда. Тарифная ставка рабочего 1 разряда, принятая на предприятии – 400 руб.

Задача 8

Нормативная трудоемкость производственной программы составляет 1500 тыс. нормо-часов, средний процент выполнения норм выработки - 110%. Планом предусмотрено снижение трудоемкости на 200 тыс. нормо-часов. Реальный фонд рабочего времени одного рабочего в год равен 1830 часов. Определить среднесписочное число основных рабочих.

Задача 9

Определить технически обоснованную норму времени на изготовление партии деталей в количестве 40 шт., и технически обоснованную норму выработки в смену. Исходные данные: общее основное (машинное) время на операцию - 7 мин. Общее

вспомогательное время на операцию - 2 мин. Время на обслуживание рабочего места, отдых и личные надобности составляет 5% оперативного времени. Продолжительность смены составляет - 8 часов. Подготовительно-заключительное время на партию - 15 мин.

Задача 10

Определить величину фондоотдачи, если среднегодовая стоимость основных производственных средств 500 млн. руб., выручка от реализации продукции (работ, услуг) – 80 млн. руб. Как изменится фондоотдача, если выручка от реализации продукции (работ, услуг) увеличится на 2 %, а стоимость основных производственных средств на 1%.

Задача 11

Рассчитать среднегодовую стоимость основных средств, если наличие основных средств на начало года 40 млн. руб., первого февраля поступило основных средств на 4 млн. руб.; первого декабря выбыло основных средств на 3 млн. руб.

Задача 12

Определить показатели использования основных производственных средств, если валовые доходы равны 2 500 млн. руб., среднегодовая стоимость основных производственных средств – 1 200млн. руб., численность работающих – 500 чел. Какая сумма доходов будет получена при увеличении фондоотдачи на 6%.

Задача 13

Рассчитать годовую сумму амортизационных отчислений по автомобилям МАЗ-5551, если: списочное количество автомобилей – 30 единиц, первоначальная стоимость автомобиля – 600 000 тыс. руб., срок полезного использования автомобиля равен – 8 лет.

Задача 14

Рассчитать сумму годовых амортизационных отчислений по автомобилям МАЗ-53371, если: списочное количество автомобилей – 40 ед., первоначальная стоимость автомобиля – 45 000 тыс. руб., срок полезного использования 8 лет.

Задача 15

Определить показатели эффективности использования оборотных средств, если объем реализованной продукции 18 млрд. руб., средний остаток оборотных средств за год 6 млрд. руб.

Задача 16

Водитель первого класса отработал на автобусе за месяц 170 часов. Рабочий день водителя разделен на две части с перерывом больше двух часов. Продолжительность смены составляет 8 часов. Все рейсы выполнены по расписанию. Размер премии за выполнение графика движения – 25 % тарифа за отработанное время. Размер премии из фонда оплаты труда – 30 %. Процент доплаты водителю за работу с разделением смены составляет – 40 %. Надбавка за стаж – 10 %. Часовая тарифная ставка водителя – 4 000 тыс. рублей. Определить заработную плату водителя за месяц.

Задача 17

Определить годовую потребность автотранспортного предприятия в автомобильных шинах для автобусов МАЗ-103, если среднесуточный пробег автобуса 150 км, коэффициент выпуска автобусов на линию в календарные дни 0,720, среднесписочное количество автобусов 80 ед., эксплуатационная норма пробега одной автошины 80000 км. Планируемый процент перепробега автомобильных шин -2%.

Задача 18

Определить годовую потребность автотранспортного предприятия в автомобильных шинах для автобусов МАЗ-104, если среднесуточный пробег автобуса 250 км, коэффициент выпуска

автобусов на линию в календарные дни $-0,750$, среднесписочное количество автобусов 100 ед., эксплуатационная норма пробега автошин - 80000 км. Планируемый процент перепробега автомобильных шин -2% .

Задача 19

Определить годовую потребность автотранспортного предприятия в автомобильных шинах для автобусов МАЗ-103, если годовой пробег парка 4 200 000 км, эксплуатационная норма пробега одной автошины 80000 км. Планируемый процент перепробега автомобильных шин -3% .

Задача 20

Определить годовую потребность автотранспортного предприятия в автомобильных шинах для автобусов МАЗ-105, если годовой пробег парка 4 700 000 км, эксплуатационная норма пробега одной автошины 80000 км. Планируемый процент перепробега автомобильных шин -2% .

Задача 21

Определить годовую потребность автотранспортного предприятия в автомобильных шинах для автобусов МАЗ-104, если среднесуточный пробег автобуса 200 км, коэффициент выпуска автобусов на линию в календарные дни $0,650$, среднесписочное количество автобусов 200 ед., эксплуатационная норма пробега одной автошины 80000 км. Планируемый процент перепробега автомобильных шин -2% .

Задача 22

Рассчитать годовую потребность в топливе в тоннах для автомобилей МАЗ-5551, если годовой пробег парка – 10 000 000 км, количество ездов с грузом за год – 4 000 000 ед. Линейная норма расхода топлива на 100 км пробега - 28 л. Плотность дизельного топлива $-0,830 \text{ г/см}^3$

Задача 23

Рассчитать годовую потребность в топливе в тоннах для автомобилей МАЗ-5551, если годовой пробег парка 12 000 000 км, количество ездов с грузом за год 500 000 ед. Линейная норма расхода топлива на 100 км пробега - 28л. Плотность дизельного топлива - $0,830 \text{ г/см}^3$

Задача 24

Рассчитать годовую потребность в топливе в тоннах для автомобилей МАЗ-53371, если годовой пробег парка 5000000 км., грузооборот 22000000 т-км. Линейная норма расхода топлива на 100 км пробега 23 л. Плотность дизельного топлива $-0,830 \text{ г/см}^3$

Задача 25

Рассчитать годовую потребность в топливе в весовом и объемном выражении для автомобилей МАЗ-5551, если годовой пробег парка 5 000 000 км, количество ездов с грузом за год 300 000 ед. Линейная норма расхода топлива на 100 км пробега -28л. Плотность дизельного топлива $0,830 \text{ г/см}^3$

Задача 26

Автомобилем КамАЗ-5511 за день перевезено 120 т. груза, на расстояние 10 км. при коэффициенте использования пробега 0,500. Коэффициент использования грузоподъёмности – 1,0. Определить экономию или перерасход топлива за день, если фактический расход топлива за день составил 70 л.

Задача 27

Рассчитать требуемую численность водителей, если время в наряде – 8ч., среднесписочное количество автомобилей – 150 ед., коэффициент выпуска автомобилей на линию в календарные дни – 0,700; дни календарные за год – 365 дней, норма подготовительно-заключительного времени на 1 смену с учётом предрейсового медицинского осмотра – 0,42 ч., годовой фонд рабочего времени

водителя – 1830 ч.

Задача 28

Определить потребную численность водителей на год, если: среднесписочное количество автомобилей – 120 ед., коэффициент выпуска автомобилей на линию в календарные дни – 0,650, время в наряде – 8,0 ч.. годовой фонд рабочего времени водителя – 1740 ч.

Задача 29

Определить потребную численность водителей на год, если: среднесписочное количество автомобилей – 150 ед., коэффициент выпуска автомобилей на линию в календарные дни – 0,620, время в наряде – 10,0 ч. Годовой фонд рабочего времени водителя – 1840 ч.

Задача 30

Определить численность ремонтных рабочих для зоны текущего ремонта, если удельная трудоёмкость текущего ремонта $t_{\text{тр}} = 7,5$ чел.ч/1000 км. Общий пробег автомобилей – 10 000 тыс. км. годовой фонд рабочего времени ремонтного рабочего – 1860 ч.

Задача 31

Рассчитать сумму затрат на перевозки грузовыми автомобилями МАЗ-53371 и себестоимость 10 ткм., если затраты на оплату труда с отчислениями – 905 0000 тыс. руб., переменные расходы на один км пробега – 75 000 руб., общий пробег – 300 тыс. км., постоянные расходы на 1 авт.-ч. работы – 100 000 руб., автомобиле-часы в эксплуатации – 16 500 авт.-ч., грузооборот за год – 1 400 тыс.ткм.

Задача 32

Определить себестоимость 10 ткм при перевозке грузов автомобилями МАЗ-555102, если: годовой пробег – 400 000 км., автомобиле-часы в эксплуатации 27 000 ч., грузооборот – 2 200 000 ткм., затраты на оплату труда с отчислениями во внебюджетные

фонды – 1502 5000 тыс. руб., переменные расходы на 1 км пробега – 80 000 руб., постоянные расходы на 1 авт.-ч. – 255 000 руб.

Задача 33

По исходным данным, приведенным в таблице, рассчитать себестоимость 10 тонно-километров и определить структуру по статьям затрат.

Наименование показателя	Затраты тыс. руб.
Заработная плата персонала по организации и осуществлению перевозок	27 400 000
Отчисления во внебюджетные фонды от средств на оплату	
Труда	9 785 000
Топливо	3 3048 000
Смазочные и другие эксплуатационные материалы	1 566 000
Ремонт автомобильных шин	2 370 000
Ремонт и техническое обслуживание автотранспортных средств	2 721 000
Амортизация основных средств	2 5098 000
Общехозяйственные расходы	15 342 000
Грузооборот за год, 4 565 400 <u>ткм.</u>	

Задача 34

По исходным данным, приведенным в таблице, рассчитать себестоимость 10 тонно-километров и определить структуру по статьям затрат.

Наименование показателя	Затраты тыс. руб.
Заработная плата персонала по организации и осуществлению перевозок	27 400 000
Отчисления во внебюджетные фонды от средств на оплату	
Труда	9 785 000
Топливо	3 3048 000
Смазочные и другие эксплуатационные материалы	1 566 000
Ремонт автомобильных шин	2 370 000
Ремонт и техническое обслуживание автотранспортных средств	2 721 000
Амортизация основных средств	2 5098 000
Общехозяйственные расходы	15 342 000
Грузооборот за год, 4 565 400 <u>ткм.</u>	

Задача 35

Рассчитать договорной тариф на перевозку 1 т. груза, если: □
стоимость перевозок с отчислениями в инновационный фонд – 25 000 000 руб.

- ставка налога на добавленную стоимость – 20%;
- объем перевозок – 100 т.

Задача 36

Рассчитать договорной тариф на перевозку 1 т. груза, если:

- стоимость перевозок с отчислениями в инновационный фонд – 250000 руб.
- ставка налога на добавленную стоимость – 20%;
- объем перевозок – 200 т.

Задача 37

868

Рассчитать договорной тариф на перевозку 1 т. груза, если:

- стоимость перевозок с отчислениями в инновационный фонд – 22 000 000 руб.
- ставка налога на добавленную стоимость – 20%
- объем перевозок – 100 т.

Задача 38

Рассчитать договорной тариф на перевозку 1 т. груза, если:

- стоимость перевозок с отчислениями в инновационный фонд – 28 000 000 руб.
- ставка налога на добавленную стоимость – 20 %
- объем перевозок – 100 т.

Задача 39

Рассчитать договорной тариф на перевозку 1 т. груза, если:

- стоимость перевозок с отчислениями в инновационный фонд – 31 000 000 руб.
- ставка налога на добавленную стоимость – 20 %;
- объем перевозок – 100 т.

Задача 40

Рассчитать плановую прибыль организации на квартал. Денежные средства, полученные за сдачу в аренду помещения, составляют 40 000 тыс. руб. Плановая выручка от реализации услуг составляет 8 400 000 тыс. руб. Себестоимость реализованных услуг составляет 5 600 000 тыс. руб.

Ставки налогов и отчислений взять в соответствии с действующим законодательством.

Задача 41

Рассчитать на планируемый год прибыль автотранспортной организации и рентабельность производства. Валовые доходы составляют –36 000 000 тыс. руб. Расходы составляют – 28 000 000

тыс. руб. Стоимость основных производственных средств на 1 января составляет 2 100 000 тыс. руб. Планируется введение ОПС в июне на сумму 4600 тыс. руб. и выбытие в октябре на сумму 1400 тыс. руб. Ставки налогов и отчислений взять в соответствии с действующим законодательством.

Задача 42

Определить прибыль предприятия, если выручка от реализации продукции 194 000 млн. руб. себестоимость реализованной продукции 80 000 млн. руб., дивиденды на акции, приобретенные организацией 25000 млн. руб. штрафы, взысканные с поставщиков за нарушение договоров поставок 1 800 млн. руб. Ставки налогов и отчислений принять в соответствии с действующей системой налогообложения.

Задача 43

Определить прибыль, остающуюся в распоряжении предприятия после уплаты налогов из прибыли. Выручка от реализации продукции – 6 50000 тыс. руб.; себестоимость реализованной продукции 250 000 тыс. руб., отчисления на проведение НИОКР – 16 500 тыс. руб.

Задача 44

Определить прибыль организации и прибыль, остающуюся в распоряжении организации, уровень рентабельности, если:

- прибыль от автоперевозок – 18 600 000 тыс.руб.
- прибыль от выполнения транспортно-экспедиционных операций – 180 000 тыс. руб.
- прибыль от реализации выбывшего и излишнего имущества – 120 000 тыс. руб.
- общая сумма затрат по всем видам хозяйственной деятельности – 120 000 млн. руб.

Задача 45

870

Определить сумму доходов от перевозок, среднюю доходную ставку от перевозки следующих грузов:

- кирпич красный – 300 тыс. т. на расстояние 12 км.
- гравий – 700 тыс. т. на расстояние 9 км.

Договорной тариф на перевозку 1 т красного кирпича – 160 000 руб., гравия – 150 000 руб.

Задача 46

Определить наиболее экономически эффективный вариант применения новой техники по исходным данным, приведенным в таблице.

Нормативный коэффициент эффективности $E_n = 0,15$

Таблица 1.1 – Исходные данные

Варианты	Годовые эксплуатационные затраты, млн. руб.	Капитальные вложения
1	400	140
2	420	120
3	440	100

Задача 47

В результате введения новой техники себестоимость 10ткм снизилась с 417 000 до 405 000 руб. Определить:

- процент снижения себестоимости;
- годовую экономию средств;
- срок окупаемости капитальных вложений.

Годовой грузооборот – 10 млн. ткм., капитальные вложения – 160 000 млн. руб.

Задача 48

Определите целесообразность ввода погрузочно-разгрузочного механизма, если себестоимость погрузки 1 т груза снизилась на 1340 руб. объем погрузки в среднем за месяц 28 тыс. т. Капиталовложения в мероприятие 93 800 тыс. руб.

Задача 49

Определить срок окупаемости капиталовложений от внедрения мероприятия в производство, за счет которого затраты на выполнение одного ТО-2 снизились на 50 000 рублей. Количество технических обслуживаний ТО-2 за год 250 единиц. Капиталовложения в мероприятие 22 000 тыс. руб.

Задача 50

Определить экономическую эффективность капитальных вложений на строительство предприятия, если сметная стоимость строительства -90 млн. руб., капитальные вложения на создание оборотных средств – 60 млн. руб., стоимость годового объема выпуска продукции предприятия 410 млн. руб., себестоимость годового выпуска продукции – 350 млн.руб. Норматив рентабельности – 25%.

Задача 51

Определить срок окупаемости капиталовложений от внедрения мероприятия в производство, за счет которого затраты на выполнение одного ТО-2 снизились на 6 200 000 рублей. Количество технических обслуживаний ТО-2 за год 430 единиц. Капиталовложения в мероприятие 5 500 000 тыс. руб.

Задача 52

Определить сумму прибыли и уровень рентабельности автоперевозок, если объем перевозок за год 230 тыс.т., среднее расстояние перевозки 15 км, договорной тариф за перевозку 1 т груза – 450 000 руб., себестоимость 10 ткм 216 000 руб.

Задача 53

Определить сумму прибыли от перевозок и уровень рентабельности для автоколонны автобусов, осуществляющих

междугородные перевозки, если:

- объем перевозок – 27900 пассажиров;
- средняя дальность поездки пассажира – 1700 км;
- стоимость проезда 1 км. в автобусе с мягкими сиденьями – 1 800 руб.
- себестоимость 10 пасс-км – 12 300 руб.

Задача 54

Рассчитать прибыль и рентабельность перевозок, если доходная ставка 10 ткм. – 825 000 руб., себестоимость 10 ткм. – 639 000 руб., грузооборот – 4565400 ткм.

Задача 55

На основании следующих данных рассчитать прибыль от реализации продукции и прибыль промышленного предприятия. Выручка от реализации продукции составляет 100 000 000 тыс. руб. Издержки производства и реализации – 55 000 000 тыс. руб. Прибыль от прочей реализации – 1 000 000 тыс. руб. Прибыль от внереализационных операций – 500 000 тыс.руб. Ставки налогов и отчислений взять в соответствии с действующим законодательством.

Задача 56

Определить сумму прибыли и уровень рентабельности автоперевозок, если объем перевозок за год – 500 тыс. т, среднее расстояние перевозки – 10 км, договорной тариф за перевозку 1 т груза – 356 000 руб., себестоимость 10 ткм – 216 000 руб. Прибыль от перевозок рассчитать с учетом действующей системы налогообложения.

Оплата труда

Задача 1

В организации для перевозки грузов используется автомобиль

ГАЗ-2705 "Газель". Тарифная ставка 1-го разряда в этой организации применяется в размере 2 500 000 руб.

Задача 2

Водитель первого класса отработал на автобусе МАЗ 105 (длина 17 985) на городских маршрутах за месяц 170 часов. Рабочий день водителя разделен на две части с перерывом больше двух часов. Продолжительность смены составляет 8 часов. Все рейсы выполнены по расписанию. Размер премии за выполнение графика движения – 25 % тарифа за отработанное время. Размер премии из фонда оплаты труда – 30 %. Процент доплаты водителю за работу с разделением смены составляет – 40 %. Надбавка за стаж – 10 %. Часовая тарифная ставка водителя – 4 000 тыс. рублей. Определить заработную плату водителя за месяц.

Задача 3

Водители автомобилей-самосвалов грузоподъемностью 10 т постоянно работают в карьере. В автотранспортном предприятии установлено повышение тарифных ставок (окладов) водителей автомобилей-самосвалов, постоянно работающих в карьере, на 10%. Тарифная ставка 1-го разряда в организации применяется в размере 1 670 000 руб.

Задача 4

Начисление заработной платы водителю по сдельным расценкам за тонны и ткм.

Согласно путевому листу формы 3(С) автомобиля ГАЗ-3307 (фургон) грузоподъемностью 3,25 т и товарно-транспортным накладным водитель автомобиля перевез по маршруту Минск – Гомель 3 т груза 2-го класса и в обратном направлении 3 т груза 4-го класса. Рабочее время водителя – 22 часа. Протяженность маршрута – 325 км, в т.ч. по дорогам I группы – 300 км с расчетной нормой пробега 50 км/час, по дорогам в городах – 25 км с расчетной нормой пробега 25 км/час.

В месяц водитель автомобиля выполнил 7 таких ездов.

Рассчитать сумму заработной платы водителю.

Задача 5

Начисление заработной платы водителю по сдельным расценкам за 1 км груженого и 1 км порожнего пробегов

Согласно путевому листу формы 4 водитель автомобиля "Мерседес-Бенц" грузоподъемностью 24 т выполнил перевозку груза по маршруту Минск – Петербург – Борисов – Минск. Грузеный пробег составил 1880 км, порожний – 50 км. Действующие в организации сдельные расценки по странам СНГ, включая Республику Беларусь, такие: на 1 км груженого пробега – 600 руб., на 1 км порожнего пробега – 450 руб. Рассчитать сумму заработной платы водителю.

Задача 6

Действующий в организации процент оплаты труда от суммы выручки за перевозку раствора бетона составляет 10%. Согласно путевому листу формы 3(С) автомобиля ЗИЛ-ММЗ-4502 (самосвал) грузоподъемностью 5,25 т и товарно-транспортным накладным выполнение сменного задания водителя характеризуется следующими данными:

Таблица 2.1 – Исходные данные

№ накладной	Кол-во ездов	Объем перевезенного груза, т	Расстояние перевозки по городу, км	Тариф за 1 т, руб.	Сумма дохода за смену, руб.
205	1	5,5	20	86000	473000
1023	1	5,5	15	58500	321750
1103	1	5,25	10	55300	290325
2104	1	5,25	15	58500	307125
3105	2	10,5	8	35000	367500
3116	1	6,0	10	35000	210000
Итого	7	38,0	-	-	1969700

Водитель автомобиля за смену выполнил 7 рейсов и перевез 38 т раствора бетона, что обеспечило получение выручки в сумме 1969700 руб.

Задача 7

Начисление заработной платы водителю автомобиля ГАЗ-52 по часовой тарифной ставке за отработанное время

Система оплаты труда – повременная премиальная (почасовая). Размер премии – 30% тарифной ставки за отработанное время. Режим работы – 40-часовая 6-дневная рабочая неделя с суммированным учетом рабочего времени (учетный период месяц). Расчетная среднемесячная норма рабочего времени в 2015 г. – 168,3 ч.

За месяц водитель автомобиля отработал месячную норму – 160 ч. Месячная тарифная ставка водителя автомобиля ГАЗ-52 – 3 435 000 руб.

Таблица 2.2 – Водители автомобилей грузовых

Грузоподъемность автомобиля в тоннах	Бортовые автомобили и-фургоны общего назначения	Специализированные и специальные автомобили: самосвалы, цистерны, фургоны, рефрижераторы, контейнеровозы, пожарные, технической помощи, снегоочистительные, подметально-мочные, подметально-уборочные, автокраны, автопогрузчики и др.; седельные тягачи с прицепами и полуприцепами	Автомобили ассенизационные по перевозке цемента, ядохимикатов, трупов, безводного аммиака, аммиачной воды и др.
--------------------------------------	---	--	---

До 0,5	-	2,08	2,12
От 0,5 до 1,5	2,08	2,12	2,22
От 1,5 до 3,0	2,12	2,22	2,29
От 3,0 до 5,0	2,22	2,29	2,36
От 5,0 до 7,0	2,29	2,36	2,40
От 7,0 до 10,0	2,36	2,40	2,48
От 10,0 до 20,0	2,40	2,48	2,59
От 20,0 до 40,0	2,48	2,59	2,68
От 40,0 до 60,0	2,59	2,68	-
60 и более	-	2,81	-

Примечание:

1. Часовые тарифные ставки для водителей-самосвалов БелАЗ-548, автомобилей-рефрижераторов при перевозке скоропортящихся грузов, а также автокранов устанавливаются на позицию выше по грузоподъемности.

2. Тарифные ставки водителей автомобилей при работе на автомобилях с прицепами за дни фактической работы с прицепами повышаются до 20 процентов.

3. Тарифные ставки водителей автомобилей при работе в карьерах за дни фактической работы в карьерах повышаются до 20 %.

Таблица 2.3 – Кратные размеры тарифной ставки 1-го разряда водителей автобусов (в том числе специальных)

Класс автобуса	Габаритная длина автобуса в метрах	Общие	При работе на городских и экскурсионных маршрутах в г. Минске, при оказании медицинской помощи населению, осуществлении санитарно-эпидемиологических мероприятий (кроме скорой медицинской помощи)

Особо малый Малый	До5	2,33	2,48
	а) от 5 до 6,5	2,44	2,53
	б) от 6,5 до 7,5	2,53	2,63
Средний	От 7,5 до 9,5	2,63	2,72
Большой	а) от 9,5 до 11	2,72	2,85
	б) от 11 до 12	2,85	2,96
	в) от 12 до 15	2,96	3,11
	г) от 15 до 18	3,11	3,24
	д) 18 и более	3,24	3,35

Решение задач

Пример 1

Начисление заработной платы водителю по сдельным расценкам за тонны и ткм.

Согласно путевому листу формы 3(С) автомобиля ГАЗ-3307 (фургон) грузоподъемностью 3,25 т и товарно-транспортным накладным водитель автомобиля перевез по маршруту Минск – Гомель 3 т груза 2-го класса и в обратном направлении 3 т груза 4-го класса. Рабочее время водителя – 22 часа. Протяженность маршрута – 325 км, в т.ч. по дорогам I группы – 300 км с расчетной нормой пробега 50 км/час, по дорогам в городах – 25 км с расчетной нормой пробега 25 км/час.

Тарифная ставка 1-го разряда, установленная в организации, – 570 000 руб. Кратность тарифной ставки 1-го разряда водителя – 2,29. Система оплаты труда – сдельная прямая.

Тарифная ставка водителя при 5-дневной 40-часовой рабочей неделе в 2015 г. составит:

часовая – 7756 руб. (570 000 руб. x 2,29 / 168,3 ч);

минутная – 129,27 руб. (7756 руб. / 60 мин).

В месяц водитель автомобиля выполнил 7 таких ездов.

Определим сдельную расценку (Рт) за время простоя под погрузкой и разгрузкой 1 т груза. Согласно приложению 10 к Сборнику норма времени простоя автомобилей-фуговнов при погрузке и разгрузке вручную грузов упакованных и без упаковки при грузоподъемности автомобиля свыше 3 до 4 т составляет 13,9

мин в расчете на 1 т. В этом случае сдельная расценка в расчете на 1 т погрузки и разгрузки составит:

$$P_T = 129,27 \text{ руб.} \times 13,9 \text{ мин} = 1796 \text{ руб.}$$

Рассчитаем сдельные расценки за 1 ткм:

при движении в городе:

$$P_{Ткм} = 129,27 \text{ руб.} \times 60 / (25 \text{ км/час} \times 3,25 \times 0,5) = 191 \text{ руб.};$$

при движении за городом по дорогам I группы:

$$P_{Ткм} = 129,27 \text{ руб.} \times 60 / (50 \text{ км/час} \times 3,25 \times 0,5) = 95,75 \text{ руб.}$$

Сумма заработной платы, начисленной по сдельным расценкам за перевезенные тонны, составит 11 223 руб., в т.ч.:

– за перевезенные тонны грузов 2-го класса:

$$1796 \text{ руб.} \times 3 \text{ т} = 5388 \text{ руб.};$$

– за тонны грузов 4-го класса с учетом коэффициента использования грузоподъемности 0,923 (3 т/3,25 т) и поправочного коэффициента 1,083 (1/0,923):

$$1796 \text{ руб.} \times 3 \text{ т} \times 1,083 = 5835 \text{ руб.}$$

Сумма заработной платы, начисленной по сдельным расценкам за выполненные ткм, составит 209 341 руб., в т.ч.:

– за ткм, выполненные при пробеге за городом по дорогам I группы:

$$95,75 \text{ руб.} \times 3 \text{ т} \times 300 \text{ км} + 95,73 \text{ руб.} \times 3 \text{ т} \times 1,083 \times 300 \text{ км} = 179\,502 \text{ руб.}$$

– за ткм, выполненные при пробеге в городах:

$$191 \text{ руб.} \times 3 \text{ т} \times 25 \text{ км} + 191 \text{ руб.} \times 3 \text{ т} \times 25 \text{ км} \times 1,083 = 29\,839 \text{ руб.}$$

Всего начислено по сдельным расценкам за тонны и ткм – 220 564 руб.

Заработная плата за подготовительно-заключительное время продолжительностью 20 мин и время предрейсового медицинского осмотра – 5 мин в смену составит:

$$129,27 \text{ руб.} \times 25 \text{ мин} = 3\,231 \text{ руб}$$

Всего начислено заработной платы за 22 часа работы – 223 795 руб., за 7 ездов в месяц – 1 566 565 руб.

Пример 2

Начисление заработной платы водителю по сдельным расценкам за 1 км груженого и 1 км порожнего пробега

Согласно путевому листу формы 4 водитель автомобиля "Мерседес-Бенц" грузоподъемностью 24 т выполнил перевозку груза

по маршруту Минск – Петербург – Борисов – Минск. Груженный пробег составил 1880 км, порожний – 50 км. Действующие в организации сдельные расценки по странам СНГ, включая Республику Беларусь, такие: на 1 км груженого пробега – 600 руб., на 1 км порожнего пробега – 450 руб. Сумма начисленной водителю заработной платы составит:

$$600 \text{ руб./км} \times 1880 \text{ км} + 450 \text{ руб./км} \times 50 \text{ км} = 1\,150\,500 \text{ руб}$$

Пример 3

Действующий в организации процент оплаты труда от суммы выручки за перевозку раствора бетона составляет 10%. Согласно путевому листу формы 3(С) автомобиля ЗИЛ-ММЗ-4502 (самосвал) грузоподъемностью 5,25 т и товарно-транспортным накладным выполнение сменного задания водителя характеризуется следующими данными:

Таблица 2.4 – Исходные данные

№ накладной	Кол-во ездовок	Объем перевезенного груза, т	Расстояние Перевозки по городу, км	Тариф за 1 т, руб.	Сумма дохода за смену, руб.
205	1	5,5	20	8600	47300
1023	1	5,5	15	5850	32175
1103	1	5,25	10	5530	29032
2104	1	5,25	15	5850	30712
3105	2	10,5	8	3500	36750
3116	1	6,0	10	3500	21000
Итого	7	38,0	-	-	196970

Водитель автомобиля за смену выполнил 7 рейсов и перевез 38 т раствора бетона, что обеспечило получение выручки в сумме 1969700 руб.

Исходя из процента оплаты труда, заработная плата водителя автомобиля составит:

$$1969700 \text{ руб.} \times 10\% / 100\% = 196970 \text{ руб.}$$

Пример 4

Начисление заработной платы водителю автомобиля ГАЗ-52 по часовой тарифной ставке за отработанное время

Система оплаты труда – повременная премиальная (почасовая). Размер премии – 30% тарифной ставки за отработанное время. Режим работы – 40-часовая 6-дневная рабочая неделя с суммированным учетом рабочего времени (учетный период месяц). Расчетная среднемесячная норма рабочего времени в 2015 г. – 168,3 ч.

За месяц водитель автомобиля отработал месячную норму – 160 ч. Месячная тарифная ставка водителя автомобиля ГАЗ-52 – 3435000 руб.

Начислим заработную плату водителю автомобиля. С этой целью определим его часовую тарифную ставку:

$$3435000 \text{ руб.} / 168,3 \text{ ч} = 20410 \text{ руб.}$$

Сумма начисленной заработной платы по часовым тарифным ставкам за отработанное время составит:

$$20410 \text{ руб.} * 160 \text{ ч} = 3265600 \text{ руб.}$$

За выполнение показателей и условий премирования начислена премия:

$$3265600 \text{ руб.} * 30\% / 100\% = 979680 \text{ руб.}$$

Всего водителю автомобиля за месяц будет начислено 4245280 руб.

Лизинг

Пример 1

Стоимость сдаваемого в лизинг оборудования 400 тыс. дол.

Срок лизинга - 4 года.

Норма амортизационных отчислений - 15%.

Процент за кредит - 3% годовых.

Согласованная по договору ставка комиссионного вознаграждения - 1 % годовых от балансовой стоимости оборудования.

Лизингодатель предоставляет лизингополучателю услуги по доставке и монтажу оборудования и по обучению персонала на сумму 20 тыс. дол.

Налог на добавленную стоимость - 20% к выручке от реализации оборудования.

Отсюда:

1. Ежегодная сумма амортизационных отчислений:

$$15/100 \times 400 = 60 \text{ тыс. дол.}$$

2. Расчет платы за используемые лизингодателем кредитные ресурсы (тыс. дол.):

Таблица 3.1 – Кредитные ресурсы

Год	Стоимость оборудования на начало года (C_n)	Сумма амортизационных отчислений (А)	Стоимость оборудования на конец года ($C_k = C_n - A$)	Кредитные ресурсы $\left(\frac{C_k + C_n}{2} \right)$	Процент за кредит, %	Плата за используемые кредитные ресурсы (К)
1	400	60	340	370	3	11,1
2	340	60	280	310	3	9,3
3	280	60	220	250	3	7,5
4	220	60	160	190	3	5,7

3. Годовая сумма комиссионного вознаграждения:

$$B = \frac{1400}{100} = 14 \text{ тыс. дол.}$$

4. Годовая плата за дополнительные услуги:

$$D = \frac{20}{4} = 5 \text{ тыс. дол.}$$

5. Расчет НДС представлен в таблице 3.2.

Таблица 3.2 – Расчет НДС (тыс. дол.)

Год	Комиссионное вознаграждение (В)	Плата за используемые кредитные ресурсы (К)	Плата за дополнительные услуги (Д)	Годовая выручка (К+В+Д)	Ставка НДС, %	Сумма НДС
1	4	11,1	5	20,1	20	4,02
2	4	9,3	5	18,3	20	3,66
3	4	7,5	5	16,5	20	3,30
4	4	5,7	5	14,7	20	2,94

6. Суммы лизинговых платежей составят:

1-й год – $60 + 20,1 + 4,02 = 84,12$ тыс. дол.

2-й год – $60 + 18,3 + 3,66 = 81,96$ тыс. дол.

3-й год – $60 + 16,5 + 3,30 = 79,8$ тыс. дол.

4-й год – $60 + 14,7 + 2,94 = 77,64$ тыс. дол.

Расчет с полной амортизацией

Расчет лизинговых платежей по договору финансового лизинга с полной амортизацией.

Условия договора:

Стоимость имущества – предмета договора 1200000 у.е.

Срок договора 10 лет

Норма амортизационных отчислений 10 % в год

Процентная ставка по кредиту, использованному лизингодателем на приобретение имущества 15 %

Величина использованных кредитных ресурсов 1200000 у.е.

Процент комиссионного вознаграждения 10 %

Дополнительные услуги лизингодателя 25000 у.е.

Ставка НДС 20 %

Лизинговые взносы осуществляются ежегодно равными долями, начиная с 1-го года.

Данные расчета среднегодовой стоимости имущества для удобства пользования приведены в таблице 3.3.

Таблица 3.3 – Расчет среднегодовой стоимости имущества

Расчетный год	Стоимость имущества на начало года	Сумма амортизационных отчислений	Стоимость имущества на конец года	Среднегодовая стоимость имущества
1	1200000	120000	1080000	1140000
2	1080000	120000	960000	1020000
3	960000	120000	840000	900000
4	840000	120000	720000	780000
5	720000	120000	600000	660000
6	600000	120000	480000	540000
7	480000	120000	360000	420000
8	360000	120000	240000	300000
9	240000	120000	120000	180000
10	120000	120000	0	60000

Проведем расчет общей суммы лизинговых платежей, основываясь на методике:

1 – й год:

АО – амортизационные отчисления

$$АО = 1200000 * 10 / 100 = 120000 \text{ у.е.}$$

ПК – плата за используемые кредитные ресурсы

$$ПК = 1140000 * 0,15 = 171000 \text{ у.е.}$$

КВ – комиссионное вознаграждение

$$КВ = 1140000 * 0,1 = 114000 \text{ у.е.}$$

ДУ – плата за дополнительные услуги в расчетном году

$$ДУ = 25000 / 10 = 2500 \text{ у.е.}$$

В – выручка от сделки по договору лизинга в расчетном году

$$В = 120000 + 171000 + 114000 + 2500 = 407500 \text{ у.е.}$$

$$\text{НДС} = 407500 * 0,2 = 81500 \text{ у.е.}$$

ЛП – лизинговый платеж в расчетном году

$$\text{ЛП} = 407500 + 81500 = 489000 \text{ у.е.}$$

В такой же последовательности выполняю расчеты за 2 – 10-й годы. Результаты расчетов представлены в таблице 3.4.

Таблица 3.4 – Расчет общей суммы лизинговых платежей

Расчетный год	АО	ПК	КВ	ДУ	В	НДС	ЛП
1	120000	171000	114000	2500	407500	81500	489000
2	120000	153000	102000	2500	377500	75500	453000
3	120000	135000	90000	2500	347500	69500	417000
4	120000	117000	78000	2500	317500	63500	381000
5	120000	99000	66000	2500	287500	57500	345000
6	120000	81000	54000	2500	257500	51500	309000
7	120000	63000	42000	2500	227500	45500	273000
8	120000	45000	30000	2500	197500	39500	237000
9	120000	27000	18000	2500	167500	33500	201000
10	120000	9000	6000	2500	137500	27500	165000
Всего у.е.	1200000	900000	600000	25000	2725000	545000	3270000
в %	36,70	27,52	18,35	0,76	83,33	16,67	100,00

Таким образом, общие лизинговые платежи составят 3270000 у.е.

Размер ежегодных лизинговых взносов по договору финансового лизинга с полной амортизацией = $3270000/10 = 327000$ у.е.

Дисконтированный отток денежных средств (ДОДС) рассчитаю при ставке дисконта $r = 15\%$.

Расчет с применением механизма ускоренной амортизации

Условия договора аналогичны, за исключением: срока договора, который составит 5 лет; применяется коэффициент ускоренной амортизации с коэффициентом 2.

Лизинговые взносы осуществляются ежегодно равными долями, начиная с 1-го года.

Данные расчета среднегодовой стоимости имущества для

удобства пользования приведены в таблице 3.5.

Таблица 3.5 – Расчет среднегодовой стоимости имущества

Расчетный год	Стоимость имущества на начало года	Сумма амортизационных отчислений	Стоимость имущества на конец года	Среднегодовая стоимость имущества
1	1200000	240000	960000	1080000
2	960000	240000	720000	840000
3	720000	240000	480000	600000
4	480000	240000	240000	360000
5	240000	240000	0	120000

Общий размер лизингового платежа рассчитывается так же, как и в примере § 3.1. Результат представлен в таблице 3.6.

Таблица 3.6 – Расчет общей суммы лизинговых платежей

Расчетный год	АО	ПК	КВ	ДУ	В	НДС	ЛП
1	240000	162000	108000	5000	515000	103000	618000
2	240000	126000	84000	5000	455000	91000	546000
3	240000	90000	60000	5000	395000	79000	474000
4	240000	54000	36000	5000	335000	67000	402000
5	240000	18000	12000	5000	275000	55000	330000
Всего у.е.	1200000	450000	300000	25000	1975000	395000	2370000
в %	50,63	18,99	12,66	1,05	83,33	16,67	100,00

Таким образом, общие лизинговые платежи составят 2370000 у.е.

Размер ежегодных лизинговых взносов по договору финансового лизинга с полной амортизацией = $2370000/5=474000$ у.е.

ДОДС = 1588922 у.е.

Если сравнить этот вариант расчета с предыдущим то:

1. Общий лизинговый платеж снизился с 3270000 у.е. до 2370000 у.е. или на 27,52 %, но возросли ежегодные платежи с 327000 у.е. до 474000 у.е. или на 44,95 %, которые необходимо платить 5 лет, а не

10.

2. ДОДС снизился с 1641137 у.е. до 1588922 у.е. или на 3,18 %.

Данный вариант более выгоден при реализации проекта с более высокой доходностью в первые годы его реализации (есть возможность покрыть высокие лизинговые платежи).

Расчет с применением механизма ускоренной амортизации и с уплатой аванса

Условия договора аналогичны, за исключением того, что лизингополучатель при заключении договора уплачивает лизингодателю аванс в сумме 480000 у.е. или 40 % от стоимости имущества. Это означает, что из стоимости имущества – предмета договора необходимо вычесть аванс (1200000 у.е. – 480000 у.е. = 720000 у.е.).

В этом варианте предполагается, что у предприятия имеется свободные денежные средства, но их не хватает для реализации проекта. Предприятие как бы предоставляет лизинговой компании беспроцентный кредит, за что получает снижение лизинговых платежей.

Лизинговые взносы осуществляются ежегодно равными долями, начиная с 1-го года.

Данные расчета среднегодовой стоимости имущества для удобства пользования приведены в таблице 3.7.

Таблица 3.7 – Расчет среднегодовой стоимости имущества

Расчетный год	Стоимость имущества на начало года	Сумма амортизационных отчислений	Стоимость имущества на конец года	Среднегодовая стоимость имущества
1	720000	144000	576000	648000
2	576000	144000	432000	504000
3	432000	144000	288000	360000
4	288000	144000	144000	216000
5	144000	144000	0	72000

Общий размер лизингового платежа рассчитываю так же, как и в предыдущем примере. Результат представлен в таблице 3.8.

Таблица 3.8 – Расчет общей суммы лизинговых платежей

Расчетный год	АО	ПК	КВ	ДУ	В	НДС	ЛП
1	144000	97200	64800	5000	311000	62200	373200
2	144000	75600	50400	5000	275000	55000	330000
3	144000	54000	36000	5000	239000	47800	286800
4	144000	32400	21600	5000	203000	40600	243600
5	144000	10800	7200	5000	167000	33400	200400
Всего у.е.,	720000	270000	180000	25000	1195000	239000	1434000
в %	50,21	18,83	12,55	1,74	83,33	16,67	100,00

Таким образом общие лизинговые платежи составят
 $1434000 \text{ у.е.} + 480000 \text{ у.е.} = 1914000 \text{ у.е.}$

Размер ежегодных лизинговых взносов по договору финансового лизинга с полной амортизацией = $14 \cdot 34000/5 = 286800 \text{ у.е.}$

ДОДС = 1441398 у.е.

Если сравнить этот вариант расчета с предыдущим, то за счет уплаты аванса в размере 480000 у.е.:

1. Общий лизинговый платеж снизился с 2370000 у.е. до 1914000 у.е. или на 19,24 %, ежегодные платежи снизились с 474000 у.е. до 286800 у.е. или на 39,49 %, но появился дополнительный платеж на начальном этапе в размере 480000 у.е.

2. ДОДС снизился с 1588922 у.е. до 1441398 у.е. или на 9,28 %.

Данный вариант более выгоден при реализации проекта с не очень высокой доходностью в первые годы реализации, при условии, что предприятие обладает необходимой суммой денежных средств на начальном этапе (имеется возможность уплатить аванс лизинговой компании).

КОНТРОЛЬНАЯ ЧАСТЬ**Тесты по дисциплине «Экономика транспорта»**

1. Что не относится к оборотным производственным фондам?
1) Амортизационные отчисления
2) Расходы периодов
3) Производственные запасы
4) Нет верного ответа

2. Размещение акций ОАО среди инвесторов осуществляется путем:
1) проведения открытой подписки
2) проведения закрытой подписки
3) проведения ограниченной подписки
4) нет верного ответа

3. Высшим органом управления акционерного общества является:
1) совет директоров
2) общее собрание акционеров
3) ревизионная комиссия
4) нет верного ответа

4. Учредительным документом акционерного общества является:
1) устав, утвержденный учредителями
2) договор, подписанный учредителями
3) устав, утвержденный учредителями и договор, подписанный учредителями
4) все ответы правильны

5. Снижение налогов ведет к:
1) Падению благосостояния населения
2) Росту благосостояния населения
3) Росту деловой активности и объемов выпуска продукции
4) Нет верного ответа

6. Определите две формы государственной собственности, существующие в РФ:
1) акционерная;

- 2) республиканская;
- 3) кооперативная собственность;
- 4) коммунальная.

7. Каким показателем характеризуется уровень роста производительности труда на предприятии:

- 1) **снижением трудоемкости единицы продукции**
- 2) внедрением новых технологических процессов
- 3) внедрением нового оборудования
- 4) сокращением общей численности работающих

8. К промышленно-производственному персоналу относятся:

- 1) **работники, которые непосредственно связаны с производством и его обслуживанием**
- 2) работники, которые непосредственно не связаны с производством и его обслуживанием
- 3) работники, которые организуют процесс управления предприятием
- 4) работники, которые непосредственно связаны с его обслуживанием

9. Списочная численность работников предприятия — это:

- 1) **численность работников списочного состава на определенную дату с учетом прибывших и выбывших за этот день работников**
- 2) численность работников списочного состава, явившихся на работу
- 3) отношение численности работников списочного состава за каждый календарный день месяца (включая праздничные и выходные дни) к числу календарных дней месяца
- 4) численность работников списочного состава на определенное число или дату с учетом принятых и выбывших за этот день работников

10. Явочная численность — это:

- 1) численность работников списочного состава на определенное число или дату с учетом принятых и выбывших за этот день работников

2) численность работников списочного состава, явившихся на работу (включая находящихся в командировке)

3) отношение численности работников списочного состава за каждый календарный день месяца (включая праздничные и выходные дни) к числу календарных дней месяца

4) численность работников списочного состава на определенное число или дату

11. Какие показатели используются для измерения производительности труда:

1) фондоотдача, фондоемкость

2) выработка на одного рабочего

3) трудоемкость продукции

4) фондовооруженность

12. Какая экономическая проблема возникает на рынке труда при превышении спроса на рабочую силу над предложением:

1) временная безработица

2) нехватка рабочих мест

3) перемещение работников

4) вакансии рабочих мест

13. Самостоятельный хозяйствующий субъект, созданный в порядке, установленном законом, для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг в целях удовлетворения общехозяйственных потребностей и получения прибыли - это:

1) Сектор экономики.

2) Отрасль.

3) Предприятие.

4) Все ответы верны

14. На деятельность предприятия оказывает влияние внешняя и внутренняя среда. Какие из перечисленных факторов не относятся к факторам внешней среды?

1) Организационная структура.

2) Конкуренты.

3) Ситуация на рынке.

4) Потребители.

15. Какая из характеристик не относится к понятию «юридическое лицо»?

- 1) Имущественная обособленность.
- 2) Самостоятельная имущественная ответственность.
- 3) Систематическое получение прибыли от пользования имуществом.**
- 4) Самостоятельное выступление в гражданском обороте от своего имени.

16. По форме собственности инвестиционные ресурсы различают:

- 1) смешанные
- 2) государственные;
- 3) иностранные;
- 4) Все ответы верны**

17. Коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество, - это:

- 1) Консорциум.
- 2) Унитарное предприятие.**
- 3) Производственный кооператив (артель).

18. Средства труда, участвующие во многих производственных циклы сохраняющие свою натуральную форму и переносящие свою стоимость на изготавливаемый продукт частями, - это:

- 1) Оборотные фонды.
- 2) Оборотные средства.
- 3) Основные средства.**
- 4) Все ответы правильны

19. Полная первоначальная стоимость основных фондов (ОФ) - это:

- 1) Сумма затрат, необходимых для производства ОФ в современных условиях.
- 2) Фактическая стоимость ОФ на момент ввода их в эксплуатацию.**
- 3) Балансовая стоимость ОФ за вычетом износа
- 4) Нет верного ответа

20. Частичная или полная утрата основными средствами потребительских свойств и стоимости в процессе эксплуатации, бездействия или технического прогресса:

- 1) Временные издержки.
- 2) Остаточная стоимость.
- 3) Износ основных средств.**
- 4) Нет верного ответа

21. Показатель фондоотдачи характеризует:

- 1) Размер объема товарной продукции, приходящейся на 1 руб. основных производственных фондов.
- 2) Уровень технической оснащенности труда.
- 3) Удельные затраты основных фондов на 1 руб. реализованной продукции.

22. К некоммерческим организациям нельзя отнести:

- 1) Фонды и учреждения.
- 2) Потребительские кооперативы.
- 3) Общественные и религиозные организации.
- 4) Хозяйственные общества**

23. Постоянные издержки организации – это:

- 1) Затраты на ресурсы по ценам, действовавшим на момент их приобретения.
- 2) Минимальные издержки производства любого объема продукции при наиболее благоприятных условиях производства.
- 3) Издержки, которые несет предприятие независимо от объема производства.**
- 4) Нет верного ответа

24. К фондам обращения относятся:

- 1) Материальные ресурсы предприятия.
- 2) Транспортные средства, производственные здания.
- 3) Готовые изделия, денежные средства и средства в расчетах.**
- 4) Прибыль после уплаты налогов.

25. Эффективность использования оборотных средств характеризуют:

- 1) Фондовооруженность труда.
- 2) Коэффициент оборачиваемости оборотных средств и длительность одного оборота.**
- 3) Фондоотдача.
- 4) Все ответы правильны

26. Элементом тарифной системы оплаты труда является:

- 1) Премия.
- 2) Тарифная сетка.**
- 3) Уровень минимальной заработной платы.
4. Нет верного ответа

27. Определите организации, которые признаются коммерческими:

- 1) Любые организации имеющие баланс или смету.
- 2) Любые организации зарегистрированные в реестре юридических лиц.
- 3) Организации преследующие в качестве основной цели своей деятельности извлечение прибыли.**
- 4) Нет верного ответа

28. Определите какую организационно -правовую форму предприятия характеризует следующее определение: "

Предприятие, уставной капитал которого разделен на определенное количество акций":

- 1) Акционерное общество.**
- 2) Общество с ограниченной ответственностью.
- 3) Товарищества на вере.
- 4) Нет верного ответа

29. К некоммерческим организациям относятся:

- 1) Хозяйственные общества.
- 2) Производственные кооперативы (артели).
- 3) Общественные и религиозные организации.**
- 4) Нет верного ответа

30. Самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированным в этом качестве в установленном порядке, - это:

- 1) Общественная деятельность
- 2) Внешнеторговая деятельность
- 3) Предпринимательская деятельность**
- 4) Нет верного ответа

31. Добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, основанной на их личном трудовом или ином участии и объединении его членами имущественных паевых взносов, - это

- 1) Производственный кооператив (артель).**
- 2) Унитарное предприятие
- 3) Благотворительная организация
- 4) Нет верного ответа

32. В зависимости от целей деятельности выделяются следующие виды организаций (предприятий):

- 1) Малые, средние, крупные
- 2) Промышленные строительные, торговые
- 3) Коммерческие, некоммерческие**
- 4) Нет верного ответа

33. На деятельность предприятия оказывает влияние внешняя и внутренняя среда. Определите какие из перечисленных факторов относятся к факторам внутренней среды:

- 1) Организационная структура.**
- 2) Конкуренты.
- 3) Ситуация на рынке.
- 4) Потребители

34. Однородные по своему экономическому содержанию затраты называются:

- 1) Калькуляционными статьями.

2) **Экономическими элементами.**

3) Затраты на производство реализованной продукции.

4) Все ответы правильны

35. Выраженные в денежной форме текущие затраты предприятия на производство и реализацию продукции- это:

1) Экономический элемент.

2) **Себестоимость продукции.**

3) Рентабельность продукции.

4) Нет правильного ответа.

36. Под понятием «прибыль от реализации продукции» подразумевается:

1) Выручка, полученная от реализации продукции.

2) Денежное выражение стоимости товаров.

3) **Разность между объемом реализованной продукции в стоимостном выражении (без НДС и акциза) и ее себестоимостью.**

4) Чистый доход предприятия.

37. При оценке эффективности работы предприятий в качестве характеристики их относительной доходности используется показатель:

1) Прибыли.

2) **Рентабельности.**

3) Удельной себестоимости.

4) Все ответы правильны

38. Патенты, лицензии, товарные знаки, организационные расходы, деловая репутация организации – это:

1) **Нематериальные активы.**

2) Основные средства.

3) Оборотные активы.

4) Нет верного ответа

39. На деятельность предприятия оказывает влияние внешняя и внутренняя среда. Какие из перечисленных факторов относятся к факторам внутренней среды?

1) Организационная структура.

- 2) Конкуренты.
- 3) Ситуация на рынке.
- 4) Потребители.

40. Предприятие (организация) считается созданным с момента:

- 1) Полной оплаты уставного (складочного) капитала.
- 2) Выпуска первого объема продукции (работ, услуг).
- 3) Государственной регистрации и зачисления в реестр юридических лиц.**
- 4) Утверждения устава организации всеми участниками.

41. Совокупность ресурсов и возможностей организации (предприятия), позволяющих обеспечить требуемый уровень состояния предприятия условиям внешней среды, - это:

- 1) Цели деятельности предприятия.
- 2) Потенциал организации (предприятия).**
- 3) Среда, влияющая на состояние предприятия.

42. К коммерческим организациям не относятся:

- 1) Хозяйственные товарищества и общества.
- 2) Производственные кооперативы.
- 3) Потребительские кооперативы.**
- 4) Унитарные предприятия.

43. Уставный капитал- это:

- 1) Официально зарегистрированный документ, определяющий вид собственности предприятия, сферу его деятельности, способ управления, порядок образования имущества, распределение прибыли.
- 2) Здания, машины и оборудование в денежном выражении.
- 3) Денежная оценка имущества, необходимого для организации и функционирования предприятия.**
- 4) Часть средств предприятия, образуемая за счет отчислений от прибыли

44. Патенты, лицензии, товарные знаки, организационные расходы, деловая репутация организации- это:

- 1) Нематериальные активы.**

- 2) Основные средства.
- 3) Оборотные активы.

45. Выберите из предлагаемого перечня черту, характеризующую экономическую сущность основных средств:

- 1) Предметы труда.
- 2) Полностью потребляются в каждом цикле производства, изменяя свою натуральную форму.
- 3) Целиком участвуют в процессе производства, не изменяя своей натуральной формы, и переносят свою стоимость на готовый продукт по частям.**
- 4) Целиком переносят свою стоимость на готовый продукт.

46. После переоценки основные средства учитываются по:

- 1) Ликвидационной стоимости.
- 2) Остаточной стоимости.
- 3) Восстановительной стоимости.**
- 4) Балансовой стоимости

47. Переоценка основных средств используется для:

- 1) Определения реальной стоимости ОС на рынке;
- 2) Для финансового анализа состояния организации;
- 3) Если организация планирует привлечение инвестиций или увеличение уставного капитала.
- 4) Все ответы верны**

48. Перенос части стоимости основных средств на вновь созданный продукт для последующего их воспроизводства - это:

- 1) Амортизация.**
- 2) Переоценка.
- 3) Износ.
- 4) Все ответы правильны

49. Остаточная стоимость основных фондов- это:

- 1) Первоначальная стоимость ОФ минус начисленная амортизация.**
- 2) Первоначальная стоимость ОФ минус моральный износ.

- 3) Рыночная стоимость ОФ минус амортизационные отчисления за весь период их функционирования.
- 4) Нет правильного ответа

50. Эффективность использования основных производственных фондов характеризует:

- 1) **Фондоотдача.**
- 2) Прибыль.
- 3) Материалоемкость.
- 4) Рентабельность

51. Фонды обращения не включают:

- 1) Дебиторскую задолженность.
- 2) Денежные средства.
- 3) **Расходы будущих периодов.**
- 4) Товары отгруженные.

52. Соотношение различных категорий работников в их общей численности характеризует:

- 1) Профессиональный состав предприятия.
- 2) Квалификационный состав предприятия.
- 3) **Структуру персонала предприятия.**
- 4) Списочный состав предприятия.

53. Система оплаты труда, при которой заработная плата начисляется за фактически отработанное время по установленным тарифным ставкам или окладам, называется:

- 1) Сдельно-прогрессивной.
- 2) **Простой повременной.**
- 3) Сдельно-косвенной
- 4) Аккордной.

54. Для определения объема потребляемых ресурсов в целом по предприятию применяется расчет себестоимости:

- 1) **По экономическим элементам.**
- 2) По калькуляционным статьям.
- 3) Нет правильного ответа.

55. Оборотные средства:

- 1) **Полностью переносят свою стоимость на готовый продукт в течении одного производственного цикла.**
- 2) Частями переносят свою стоимость.
- 3) Вообще не переносят свою стоимость на готовый продукт.
- 4) Нет верного ответа

56. Производственные запасы (как элемент оборотных производственных фондов) включают:

- 1) **Топливо**
- 2) Готовую продукцию на складе
- 3) Денежные средства
4. Нет верного ответа

57. Что не относится к оборотным производственным фондам?

- 1) **Амортизационные отчисления**
- 2) Расходы периодов
- 3) Производственные запасы
- 4) Нет верного ответа

58. Себестоимость продукции - это:

- 1) Однородные по своему содержанию затраты.
- 2) Количество денежных средств, за которое продается товар покупателю.
- 3) **Выраженные в денежной форме текущие затраты предприятия на производство и реализацию продукции.**
- 4) Нет правильного ответа

59. Постоянные издержки организации – это:

- 1) Затраты на ресурсы по ценам, действовавшим на момент их приобретения.
- 2) Минимальные издержки производства любого объема продукции при наиболее благоприятных условиях производства.
- 3) **Издержки, которые несет предприятие независимо от объема производства.**
- 4) Нет правильного ответа

60. К некоммерческим организациям относятся:

- 1) Хозяйственные общества.
- 2) Производственные кооперативы (артели).
- 3) Общественные и религиозные организации.**
- 4) Нет правильного ответа

61. Факторы конкурентоспособности:

- 1) качество и обслуживание
- 2) цена
- 3) реклама, исследования и развитие
- 4) Все варианты верны**

62. Выберите сдельно-прогрессивный способ оплаты труда.

- 1) Расценка устанавливается на весь объем работы на основе действующих норм времени или норм выработки и расценок
- 2) Рабочий получает оплату за свой труд по прямым сдельным расценкам за каждую единицу производственной продукции и отдельно получает премию.
- 3) Труд рабочего оплачивается по прямым сдельным расценкам в пределах выполнения норм, а при выработке сверх норм – по повышенным расценкам.**
- 4) Нет верного ответа

63. Перечень профессий, специальностей рабочих по видам работ, а также квалификации этих работ характеризует:

- 1) Тарифная сетка
- 2) Тарифно-квалификационный справочник**
- 3) Тарифная ставка
- 4) Нет правильного ответа

64. Закончите фразу, выбрав правильный вариант ответа. Полная восстановительная стоимость основных фондов – это:

- 1) Стоимость ОФ, определяемая в момент поступления объекта основных фондов на предприятие.
- 2) Сумма затрат, необходимых для воспроизводства ОФ в современных условиях.**
- 3) Стоимость передачи объекта основных фондов в аренду.
- 4) Нет верного ответа

65. Первоначальной стоимостью объекта основных фондов, который получен предприятием по договору дарения (безвозмездно), признается:

- 1) Первоначальная стоимость, по которой объект числился на балансе предприятия-дарителя.
- 2) Остаточная стоимость объекта на дату принятия его на баланс.
- 3) Рыночная стоимость объекта на дату принятия его на баланс.**
- 4) Нет верного ответа

66. Система оплаты труда, при которой заработная плата в пределах выполнения норм оплачивается по прямым сдельным расценкам, а при выработке сверх этих исходных норм-по повышенным, называется:

- 1) Сдельно-прогрессивной.**
- 2) Сдельно-премиальной.
- 3) Простой повременной.
- 4) Нет верного ответа

67. Какая система оплаты труда используется при оплате труда вспомогательных рабочим?

- 1) Сдельно-прогрессивная.
- 2) Сдельно-премиальная.
- 3) Простая повременная.
- 4) Сдельно-косвенная.**

68. Система оплаты труда, при которой заработок работнику начисляется за выполнение всего заранее заданного объема работы:

- 1) Прямая сдельная.
- 2) Аккордно-сдельная.**
- 3) Косвенная сдельная.
- 4) Нет верного ответа

69. Сдельная расценка – это:

- 1) Показатель увеличения размера заработной платы в зависимости от месторасположения предприятия.
- 2) Затраты на освоение агрегатов, цехов, предприятий.
- 3) Средний тарифный коэффициент.
- 4) Размер заработной платы за единицу продукции или работы.**

70. Бестарифная система заработной платы как способ формирования основной заработной платы – это:

1) Способ формирования заработка работников в прямой зависимости от фактических экономических результатов деятельности предприятия.

2) Совокупность нормативных материалов, определяющих дифференциацию и регулирование заработной платы в зависимости от качества труда.

3) Отношение фактически заработной платы за прошлый период к сложившемуся минимальному уровню заработной платы на предприятии.

4) Нет верного ответа

71. Заработная плата по аккордной системе определяется:

1) В зависимости от выработки основных рабочих.

2) В зависимости от выработки работников, которых они обслуживают.

3) Размер заработной платы устанавливается за весь объем работы.

4) Нет верного ответа

72. Элементом тарифной системы оплаты труда является :

1) Премия.

2) Тарифная сетка.

3) Уровень минимальной заработной платы.

4) Нет верного ответа

73. Продолжите определение. Автоматическое изменение з/п в зависимости от изменения прожиточного минимума – это:

1) Индексирование заработной платы

2) Тарификации

3) Исследование трудового процесса

4) Расчет реальной заработной платы

74. В состав переменных затрат на реализованную продукцию входят:

1) Арендная плата.

2) Проценты за кредит.

3) Затраты на сырье и материалы.

4) Нет верного ответа

75. Однородные по своему экономическому содержанию затраты называются:

1) Калькуляционными статьями.

2) Экономическими элементами.

3) Нет правильного ответа.

76. Выраженные в денежной форме текущие затраты предприятия на производство и реализацию продукции — это:

1) Экономический элемент.

2) Себестоимость продукции.

3) Рентабельность продукции.

4) Нет верного ответа.

77. Производство относится к трудоемкому, если в структуре себестоимости наибольший удельный вес приходится на:

1) Амортизацию.

2) Основные материалы.

3) Заработную плату.

4) Транспортные расходы.

78. Что из перечисленного относится к внутренней среде предприятия:

1) конкуренты

2) персонал

3) поставщики

4) экономическая ситуация в стране

79. Что из перечисленного относится к внешней среде:

1) технология

2) структура предприятия

3) задачи

4) потребители

80. Экономическая категория, отражающая сущность расширенного воспроизводства; она характеризует степень достижения основных целей, присущих расширенному воспроизводству:

1) экономическая эффективность

2) финансовые результаты

3) прибыль

4) выручка

81. Совокупность трудовых, природных и материальных ресурсов, с учетом количества, качества, внутренней структурой каждого из них это:

1) производственный потенциал

2) ресурсный потенциал

3) экономический потенциал

4) мощность производства

82. При выпуске разнородной и незавершенной производством продукции применяется в основном:

1) стоимостной метод определения выработки;

2) трудовой метод определения выработки;

3) натуральный метод;

4) условно-натуральный

83. Стоимостный показатель производительности труда:

1) затраты времени на производство единицы продукции;

2) стоимость произведенной продукции, приходящаяся на единицу оборудования;

3) стоимость произведенной продукции, приходящаяся на одного среднесписочного работника ППП;

4) стоимость материалов, приходящаяся на одного рабочего

84. Выберите понятие, которое характеризует выработку:

1) количество продукции, произведенное в среднем на одном станке;

2) время на производство запланированного объема продукции;

3) номенклатура выпускаемой продукции;

4) стоимость основной продукции, приходящейся на одного рабочего

85. От чего не зависит размер оплаты рабочего – сдельщика?

- 1) количества сделанных деталей;
- 2) расценки на изделие;
- 3) отработанного времени;**
- 4) тарифного коэффициента соответствующего разряда

86. Что устанавливает соответствие между разрядами оплаты труда и коэффициентами оплаты труда?

- 1) тарифная сетка;**
- 2) тарифная ставка;
- 3) тарифно – квалификационный справочник;
- 4) нормирование труда

87. Что такое «покупательная способность» номинальной заработной платы?

- 1) реальная заработная плата;**
- 2) минимальная зарплата;
- 3) повременная зарплата
- 4) все ответы верны

88. Принцип организации заработной платы:

- 1) опережающий темп роста средней заработной платы по сравнению с темпом роста производительности труда;
- 2) опережающий темп роста производительности труда по сравнению с темпом роста средней заработной платы;**
- 3) одинаковые темпы роста производительности труда и заработной платы;
- 4) замедление темпов роста заработной платы по сравнению с темпами роста инфляции

89. Прибыль на предприятия формируется как:

- 1) Совокупность всех видов доходов.
- 2) Отношение валового дохода к затратам средств на его производство.
- 3) Разность между доходами и расходами предприятия.**
- 4) Нет верного ответа

90. Определите, какой показатель характеризует абсолютную доходность предприятия

1) Валовый объем продукции.

2) Прибыль

3) Стоимость основных средств предприятия.

4) Себестоимость продукции.

91. Определите, какой из фондов не формируется за счет прибыли

1) Резервный фонд.

2) Фонд развития производства.

3) Пенсионный фонд.

4) Фонд материального поощрения.

92. К республиканским налогам относят:

1) Налог на добавленную стоимость;

2) Налог на прибыль;

3) Налог на недвижимость;

4) Все ответы верны

93. Совокупность налогов, что взимаются в государстве, а также форм и методов их построения – это:

1) налоговая политика;

2) налоговая система;

3) фискальная функция;

4) принцип стабильности

94. Акцизный сбор – это налог:

1) косвенный – индивидуальный;

2) прямой – реальный;

3) прямой – личный;

4) косвенный – универсальный.

95. Налоги возникли в результате:

1) развития торговли;

2) появления государства;

3) становление промышленности;

4) формирование товарно-денежных отношений.

96. Налоги – это:

- 1) денежные содержания из каждого работающего человека;
- 2) денежные и натуральные платежи, что выплачиваются из госбюджета;
- 3) денежные изъятия государства из прибыли и зарплаты;
- 4) обязательные платежи юридических и физических лиц в бюджет в размерах и в сроки, установленные законом.**

97. Недопущение каких-либо проявлений налоговой дискриминации – обеспечение одинакового подхода к субъектам ведения хозяйства – это принцип:

- 1) стимулирование;
- 2) равенства;**
- 3) стабильность;
- 4) равномерности уплаты.

98. К местным налогам и сборам не относят:

- 1) сбор с заготовителей
- 2) налог на землю;**
- 3) налог за владение собаками
- 4) сбор на развитие территорий

99. Инновации - это:

- 1) денежные средства, имеющие имущественные права с целью достижения полезного эффекта
- 2) характер участия предприятия в производственных процессах
- 3) система мероприятий по использованию научно-технического и интеллектуального потенциалов с целью получения нового продукта или услуги**
- 4) нет верного ответа

100. Инвестиции — это:

- 1) Вложения капитала с целью получения
- 2) Денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской или

иной деятельности в целях получения прибыли и достижения иного полезного эффекта

3) Вовлечение сбережений в оборот

4) Все ответы верны

101. К какой группе налогов относятся акцизы?

1) Обязательные

2) Косвенные

3) Целевые

4) Прямые

102. Структурой оборотных средств называется:

1) перечень элементов оборотных средств

2) признаки группировки оборотных средств

3) доля оборотных средств в общем объеме средств производства

4) соотношение элементов оборотных средств в их общей величине

103. Трудовые измерители используются для исчисления размера

1) затрат времени работы машин

2) затрат времени использования энергоресурсов

3) материальных затрат по обслуживанию рабочих

4) трудозатрат на производство продукции

104. Под физическим износом основных фондов понимается их обесценивание

1) под влиянием технического прогресса

2) в силу изменения профиля предприятия

3) в результате снашивания материальных активов

4) в результате инфляционных процессов

105. При применении линейного метода расчета величины амортизаций ежегодная величина амортизационных отчислений

1) постепенно увеличивается

2) сохраняется неизменной

3) постепенно уменьшается

4) то увеличивается, то уменьшается

106. В акционерном обществе открытого типа акционер отчуждает принадлежащие ему акции

- 1) не имеет права продать
- 2) только с разрешения совета директоров
- 3) по своему усмотрению**
- 4) по решению общего собрания акционеров

107. Что из нижеперечисленного является источником формирования добавочного капитала?

- 1) чистая прибыль;**
- 2) эмиссионный доход;
- 3) себестоимость;
- 4) прибыль до налогообложения.

108. Полные товарищи товарищества на вере несут ответственность по его обязательствам

- 1) внесенными вкладами**
- 2) своим имуществом и внесенными вкладами
- 3) своим имуществом
- 4) частью имущества, определенной уставными документами

109. В какой оценке принимаются к учету вклады учредителей акционерного общества в неденежной форме?

- 1) по средней себестоимости приобретения;
- 2) в реальной оценке, сложившейся на соответствующем сегменте рынка товаров;
- 3) в оценке числящихся активов на балансе учредителей;
- 4) в стоимости, определенной независимой экспертизой.**

110. Перевод термина «потенциал» с латинского языка означает:

- 1) резервы;
- 2) имеющиеся возможности;
- 3) скрытые возможности;**
- 4) запасы.

111.

Конкурентоспособность потенциала предприятия зависит от ...

- 1) уровня конкурентоспособности его составляющих элементов**

в;

- 2) области, к которой относится предприятие;
- 3) масштабов деятельности предприятия;
- 4) местонахождение предприятия.

112. К качественным показателям относится

- 1) объем товарной продукции
- 2) фонд заработной платы
- 3) фондоотдача**
- 4) сумма прибыли

113. Для нормирования оборотных средств используются показатели:

- 1) норма запасов в днях**
- 2) средняя цена единицы изделия
- 3) суточный выпуск готовой продукции
- 4) суточный расход материала

Контрольные вопросы по учебной дисциплине «Экономика транспорта»

1. Взаимодействие внутренней и внешней среды.
2. Виды износа основных средств. Понятие амортизации и амортизационных отчислений.
3. Виды производственных запасов. Определение общей потребности в оборотных средствах.
4. Влияние внешней среды на хозяйственную деятельность автотранспортного предприятия.
5. Внешняя и внутренняя среда предприятия. Влияние внешней среды на хозяйственную деятельность автотранспортного предприятия.
6. Внешняя среда функционирования предприятия: сущность, факторы и субъекты.
7. Внутренние кризисы предприятия, их классификация и последствия. Внешние кризисы предприятия.
8. Государственные гарантии по оплате труда работников
9. Диверсификация деятельности автотранспортных предприятий. Причины, побуждающие автотранспортные

предприятия расширять перечень транспортно-логистических услуг и осваивать новые рынки.

10. Доплаты и надбавки, установленные для работников транспорта. Премирование работников за текущие результаты работы.
11. Единая тарифная сетка работников Республики Беларусь. Функции тарифных ставок и окладов.
12. Жизненный цикл предприятия. Этапы жизненного цикла предприятия и их характеристика.
13. Закрытое акционерное общество
14. Заработная плата и ее содержание. Виды заработной платы. Принципы организации оплаты труда.
15. Имущество предприятия. Источники формирования имущества предприятия.
16. Калькулирование себестоимости перевозок по статьям затрат.
17. Капитал предприятия. Структура капитала предприятия.
18. Линейный метод начисления амортизации. Расчет нормы амортизации и годовой суммы амортизационных отчислений.
19. Методы измерения производительности труда. Пути повышения производительности труда на предприятиях автомобильного транспорта.
20. Начисление амортизации методом суммы чисел лет полезного использования. Расчет нормы амортизации и годовой суммы амортизационных отчислений.
21. Начисление амортизации методом уменьшаемого остатка. Расчет нормы амортизации и годовой суммы амортизационных отчислений.
22. Общество с дополнительной ответственностью.
23. Общество с ограниченной ответственностью.
24. Оплата труда руководителей организаций и их заместителей.
25. Определение общей численности персонала. Явочная, списочная и среднесписочная численность. Движение персонала.
26. Организационно-правовые основы создания производственного кооператива.
27. Основные понятия и принципы внутренней среды. Элементы, характеризующие внутреннюю среду.
28. Особенности оплаты труда водителей. Надбавки и доплаты, выплачиваемые водителям.
29. Особенности оплаты труда работников автомобильного

транспорта. Оплата труда руководителей организаций и их заместителей.

30. Особенности оплаты труда ремонтных рабочих и кондукторов. Надбавки и доплаты, выплачиваемые ремонтным рабочим.
31. Открытое акционерное общество.
32. Показатели эффективности использования оборотных средств. Основные направления улучшения использования оборотных средств
33. Понятие амортизации и амортизационных отчислений. Определение срока полезного использования объектов основных средств.
34. Понятие и виды нематериальных активов. Классификация объектов нематериальных активов
35. Понятие и основные принципы создания коммерческих совместных предприятий. Особенности коммерческого иностранного предприятия.
36. Понятие и особенности организации хозяйственных товариществ и хозяйственных обществ. Виды хозяйственных обществ.
37. Понятие и состав собственных источников оборотных средств. Заемные и привлеченные средства.
38. Понятие издержек и затрат. Сущность и структура себестоимости автомобильных перевозок.
39. Понятие норм и нормативов. Нормируемые и ненормируемые оборотные средства.
40. Производительность труда: понятие, показатели. Методы измерения производительности труда
41. Профессия, специальность и квалификация: понятие и отличительные признаки. Факторы, оказывающие влияние на квалификационный разряд работника.
42. Пути повышения эффективности использования основных средств автомобильного транспорта.
43. Рабочее время, режим труда и отдыха. Трудовые и социальные отпуска.
44. Расчет численности работников автотранспортных предприятий. Баланс рабочего времени одного работающего.
45. Состав затрат, включаемых в себестоимость перевозок. Группировка затрат по экономическим элементам.
46. Состав и структура персонала автотранспортного предприятия.

47. Сущность и классификация кризисов предприятия. Внешние и внутренние факторы возникновения кризиса предприятия.
48. Сущность и функции заработной платы. Принципы организации оплаты труда
49. Сущность и характеристика потенциала предприятия. Производственный потенциал коммерческого предприятия и показатели его оценки.
50. Сущность оборотных средств. Пути ускорения оборачиваемости оборотных средств.
51. Сущность экономического кризиса. Фаза кризиса. Экономические циклы.
52. Трудовой потенциал: понятие и показатели оценки.
53. Учет и оценка нематериальных активов, основные методы оценки.
54. Учет и оценка основных средств.
55. Формы, системы и размеры оплаты труда.
56. Характеристика объектов интеллектуальной собственности. Сущность и виды объектов промышленной собственности.
57. Характеристика предприятия и виды деятельности. Классификация коммерческих предприятий
58. Экономическая сущность оборотных средств.
59. Экономическая сущность транспорта. Значение и роль транспорта в экономике страны.
60. Этапы жизненного цикла предприятия и их характеристика. Сущность и классификация кризисов предприятия.

УЧЕБНЫЕ ПРОГРАММЫ**Учебная программа 1-27 02 01-01**

Учебная программа составлена на основе типовой учебной программы «Экономика транспорта», утв. 20.02 2020г, рег. № ТД – Е. 863/тип.

СОСТАВИТЕЛЬ

Д.М. Антюшня, доцент кафедры, «Экономика и логистика» Белорусского национального технического университета, кандидат экономических наук, доцент.

РЕКОМЕНДОВАНА К УТВЕРЖДЕНИЮ:

Кафедрой «Экономика и логистика» «Белорусского национального технического университета

(протокол № 10 от 23.03.2020 г.)

Заведующий кафедрой _____ Р.Б. Ивуть

Методической комиссией факультета автотракторного факультета Белорусского национального технического университета
(протокол № _____ от _____ 2020 г.)

Председатель методической комиссии _____ С.А. Сидоров

Научно-методическим советом Белорусского национального технического университета (протокол № _____ секции №1 от _____ 2020 г.)

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Учебная программа по учебной дисциплине «Экономика транспорта» разработана для специальности 1-27 02 01 «Транспортная логистика» (автомобильный транспорт)»

Целью изучения учебной дисциплины является приобретение теоретических знаний, практических умений и навыков, формирующих аналитическое мышление у будущих специалистов для решения стратегических и текущих задач, обеспечивающих эффективное функционирование и развитие производственно-хозяйственной деятельности организаций транспортно-логистической сферы.

Основными задачами преподавания учебной дисциплины являются:

- освоение методов обоснования экономических решений;
- выработка умения ориентироваться в рыночных ситуациях;
- приобретение навыков определения экономической эффективности деятельности транспортного предприятия;
- освоение методов оценки конкурентоспособности транспортно-логистической услуги и предприятия (организации);
- выработка умения разработки инновационной стратегии развития транспортного предприятия (организации).

Учебная программа дисциплины нацелена на получение совокупности знаний и умений, необходимых для успешного управления экономической деятельностью организации в изменяющихся условиях хозяйствования с учетом мирового опыта.

Учебная дисциплина базируется на знаниях, полученных при изучении таких дисциплин, «Микро- и макроэкономика», «Информатика», «Статистика» и т.д. Знания и умения, полученные студентами при изучении данной учебной дисциплины, необходимы для освоения последующих специальных дисциплин, связанных с транспортно-логистической деятельностью, таких как: «Транспортные системы», «Логистика запасов и складирования», «Экономический анализ деятельности предприятия», «Управление цепями поставок», «Международная логистика» и др.

В результате изучения учебной дисциплины «Экономика транспорта» студент должен:

знать:

- особенности современного этапа развития экономики республики;
- методы реализации экономических законов развития транспортного комплекса республики;
- особенности функционирования транспортного предприятия (организации);
- методы обоснования экономических решений;
- сущность основных экономических категорий и понятий (основные, оборотные средства, производительность труда, себестоимость, прибыль, доход, рентабельность, экономическая эффективность и др.);
- способы начисления амортизации;
- инновационную и инвестиционную деятельность транспортного предприятия (организации) в современных условиях;
- источники и факторы снижения себестоимости транспортно-логистических услуг и ее влияние на конкурентоспособность автотранспортных услуг и предприятия (организации);
- пути повышения прибыли и рентабельности;
- научные основы и пути повышения эффективности производства, экономии всех видов ресурсов;

уметь:

- использовать нормативно-техническую документацию;
- формулировать и решать экономические задачи;
- производить расчеты за выполненные работы;
- выполнять технико-экономические расчеты и экономически обосновывать принимаемые решения в рамках будущей профессиональной деятельности;
- выполнять расчеты экономической эффективности инноваций;
- определять экономическую эффективность деятельности автотранспортного предприятия;

владеть:

- основными приемами расчета обеспеченности автотранспортного предприятия нормируемыми оборотными средствами;

- методами, применяемыми для оценки эффективности инвестиций;

- методиками получения и обработки информации.

Освоение данной учебной дисциплины должно обеспечить формирование следующих компетенций:

универсальные:

УК-3. Владеть культурой мышления, быть способным к восприятию, обобщению и анализу информации, философских, мировоззренческих и психолого-педагогических проблем в сфере межличностных отношений и профессиональной деятельности.

УК-9. Владеть логическим мышлением, иметь навыки применения основных логических операций для решения задач межличностного и профессионального общения.

профессиональные:

БПК-5. Владеть основными экономическими категориями, методами оценки наличия, движения и эффективности использования основных экономических ресурсов предприятия для определения результативности его работы и выработки оптимальных управленческих решений.

БПК-11. Уметь обосновать выбор системы тарификации работ на автомобильном транспорте, планировать политику ценообразования на услуги автотранспортного предприятия.

Согласно учебным планам на изучение учебной дисциплины отведено:

- для очной формы получения высшего образования всего 268 ч., из них аудиторных - 152 часа;

- для заочной формы получения высшего образования всего 268 ч., из них аудиторных – 36 часа.

Распределение аудиторных часов по курсам, семестрам и

видам занятий приведено в таблице 1.

Таблица 1.

Очная форма получения высшего образования					
Курс	Семестр	Лекции, ч.	Лабораторные занятия, ч.	Практические занятия, ч.	Форма текущей аттестации
2	3	50		34	Защита курсового проекта, экзамен
2	4	34		34	экзамен

Заочная форма получения высшего образования					
Курс	Семестр	Лекции, ч.	Лабораторные занятия, ч.	Практические занятия, ч.	Форма текущей аттестации
2	3	10		8	Защита курсового проекта, экзамен
2	4	10		8	экзамен

СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОГО МАТЕРИАЛА

Раздел 1 Экономические ресурсы автотранспортного предприятия и эффективность их использования

Тема 1.1 Экономическая сущность и сфера деятельности транспорта

Понятие «экономика» и ее современное значение.

Экономическая сущность транспорта.

Значение и роль транспорта в экономике страны.

Тема 1.2 Предприятие как форма социально-экономических систем

Характеристика предприятия и виды деятельности. Классификация коммерческих предприятий по форме собственности, организационно-правовой форме, видам деятельности, размеру, специализации и др.

Понятие и особенности организации хозяйственных товариществ и хозяйственных обществ. Полные и коммандитные товарищества. Виды хозяйственных обществ: общество с ограниченной ответственностью, общество с дополнительной ответственностью, акционерное общество.

Понятие и отличительная особенность производственных кооперативов, унитарных предприятий. Крестьянское (фермерское) хозяйство. Виды унитарных предприятий, коммерческие предприятия с иностранным капиталом. Понятие и основные принципы создания коммерческих совместных предприятий. Особенности коммерческого иностранного предприятия.

Преимущества и недостатки различных видов организационно-правовых форм коммерческих предприятий.

Цель создания и функции некоммерческих организаций. Порядок создания предприятия.

Классификация автотранспортных предприятий.

Тема 1.3 Основные средства предприятия

Сущность основных средств и их классификация. Активная и пассивная части основных средств. Структура основных средств.

Учет и оценка основных средств: дифференциация учета основных средств; стоимостные показатели, характеризующие отдельные элементы основных средств; стоимостные показатели, характеризующие

совокупность основных средств.

Понятие и виды износа основных средств. Влияние физического износа на эффективность использования основных средств. Сущность морального износа и критерии его оценки.

Возмещение износа основных средств. Понятие амортизации и амортизационных отчислений. Определение срока полезного использования объектов основных средств.

Методы начисления амортизации: линейный, нелинейный и производительный. Расчет норм амортизации и годовой суммы амортизационных отчислений. Сравнительная характеристика методов начисления амортизации.

Формы воспроизводства основных средств автомобильного транспорта: модернизация, капитальный ремонт, приобретение новых объектов основных средств.

Пути повышения эффективности использования основных средств автомобильного транспорта.

Тема 1.4 Оборотные средства автотранспортного предприятия и эффективность их использования

Экономическая сущность, структура и кругооборот оборотных средств. Расчет нормативов оборотных средств на автотранспортном предприятии. Управление оборотными средствами предприятия.

Оборотные средства в сфере производства: производственные запасы, незавершенное производство, полуфабрикаты собственного изготовления и расходы будущих периодов. Оборотные средства в сфере обращения: оказанные транспортно-логистические услуги; дебиторская задолженность; финансовые вложения и денежные средства. Структура оборотных средств. Факторы, оказывающие влияние на состав и структуру оборотных средств.

Понятие и состав собственных источников оборотных средств. Заемные и привлеченные средства.

Планирование и нормирование оборотных средств автотранспортных предприятий. Общий норматив оборотных средств. Определение норматива производственных запасов. Виды производственных запасов: текущий, страховой, транспортный и технологический. Определение общей потребности в оборотных средствах.

Показатели эффективности использования оборотных средств: коэффициент оборачиваемости, длительность одного оборота,

коэффициент закрепления оборотных средств в обороте. Оценка эффективности использования оборотных средств.

Пути ускорения оборачиваемости оборотных средств.

Тема 1.5 Персонал автотранспортного предприятия и эффективность его использования

Понятие трудовых ресурсов. Состав персонала предприятия. Классификация персонала предприятия по количественным и качественным показателям. Профессия, специальность и квалификация: понятие и отличительные признаки. Факторы, оказывающие влияние на квалификационный разряд работника. Распределение работников предприятия по тарифным разрядам. Требования к профессионально квалификационному составу работников. Структура персонала и факторы, ее определяющие. Система подготовки и переподготовки персонала.

Расчет численности работников автотранспортного предприятия. Баланс рабочего времени одного работающего.

Определение общей численности персонала. Явочная, списочная и среднесписочная численность. Движение кадров.

Производительность труда: понятие, показатели. Методы измерения производительности труда: натуральный, трудовой, стоимостной. Оценка динамики производительности труда. Производительность труда как фактор экономического развития предприятия. Пути повышения производительности труда на предприятиях автомобильного транспорта.

Тема 1.6 Имущество и потенциал предприятия

Понятие и состав имущества предприятия. Внеоборотные и оборотные активы. Капитал предприятия.

Понятие и виды нематериальных активов. Признаки отнесения объектов к нематериальным активам. Классификация объектов нематериальных активов. Учет и оценка нематериальных активов, основные методы оценки.

Характеристика объектов интеллектуальной собственности. Сущность и виды объектов промышленной собственности. Капитал предприятия как источник формирования имущества.

Сущность и характеристика потенциала предприятия.

Производственный потенциал коммерческого предприятия и показатели его оценки. Трудовой потенциал: понятие и показатели

оценки.

Раздел 2 Экономический механизм функционирования и развития предприятия автомобильного транспорта

Тема 2.1 Закономерности и факторы развития предприятия

Сущность и классификация типов экономического развития предприятия. Показатели оценки экономического развития предприятия.

Внешняя и внутренняя среда предприятия.

Внешняя среда функционирования предприятия: сущность, факторы и субъекты.

Влияние внешней среды на хозяйственную деятельность автотранспортного предприятия.

Основные понятия и принципы внутренней среды. Элементы, характеризующие внутреннюю среду.

Взаимодействие внутренней и внешней среды.

Жизненный цикл предприятия. Этапы жизненного цикла предприятия и их характеристика.

Сущность и классификация кризисов предприятия. Внешние и внутренние факторы возникновения кризиса предприятия. Фазы развития кризиса предприятия. Экономическая формула кризиса. Внутренние кризисы предприятия, их классификация и последствия. Внешние кризисы предприятия.

Диверсификация деятельности автотранспортных предприятий и выход на новые рынки. Причины, побуждающие автотранспортные предприятия расширять перечень транспортно-логистических услуг и осваивать новые рынки.

Основные факторы экономического роста автотранспортного предприятия.

Тема 2.2 Оплата труда

Стимулирование труда как фактор повышения его результативности: понятие, значение, методы. Сущность заработной платы. Правовой и экономический аспекты заработной платы. Виды заработной платы: минимальная, номинальная, реальная. Функции заработной платы. Принципы организации оплаты труда: дифференциация заработной платы в зависимости от квалификации работников и условий труда, соответствие уровня заработной платы реальным результатам труда, рост номинальной

заработной платы, обеспечение опережающих темпов роста производительности труда по сравнению с темпами роста заработной платы и др.

Понятие и основные элементы тарифной системы оплаты труда. Государственное регулирование оплаты труда. Республиканские тарифы оплаты труда. Единая тарифная сетка: значение, принципы построения. Тарифно-квалификационные справочники. Индексация заработной платы.

Сдельная и повременная формы оплаты труда. Штатно-окладная система оплаты труда. Гибкие системы оплаты труда. Понятие и разновидности систем оплаты труда. Оплата труда руководителей, специалистов и других служащих.

Особенности оплаты труда работников автомобильного транспорта. Доплаты и надбавки, установленные для работников автомобильного транспорта. Премирование работников за текущие результаты работы. Положение о премировании. Показатели премирования.

Планирование заработной платы.

Зарубежный опыт организации оплаты труда.

Тема 2.3 Формирование затрат в автотранспортном предприятии

Понятие издержек и затрат. Сущность и структура себестоимости автомобильных перевозок.

Состав затрат, включаемых в себестоимость перевозок. Виды и показатели себестоимости автомобильных перевозок. Группировка затрат по экономическим элементам. Цель и содержание группировки затрат по калькуляционным статьям.

Переменные и условно-постоянные затраты, Основные затраты и накладные расходы.

Нормирование затрат, включаемых в себестоимость перевозок.

Планирование себестоимости автомобильных перевозок.

Источники, факторы и основные направления снижения себестоимости перевозок.

Тема 2.4 Налогообложение

Понятие налоговой системы и налогового механизма. Система принципов налогообложения. Понятие налога и сбора. Основные элементы налога. Классификация налогов и их функции. Особенности налогообложения автотранспортных предприятий.

Налоги и отчисления, включаемые в себестоимость транспортной услуги. Налоги, выплачиваемые предприятием из прибыли. Налоги, включаемые в тарифы на оказание транспортных услуг.

Упрощенная система налогообложения.

Тема 2.5 Формирование тарифов на услуги автомобильного транспорта

Экономическая сущность и функции транспортных тарифов.

Принципы построения тарифов в условиях рыночной экономики.

Методы определения тарифов: средние издержки плюс прибыль; учета безубыточности обеспечение целевой прибыли; определение тарифов с ориентацией на спрос; определение тарифов с ориентацией на конкуренцию; параметрические методы установления тарифов. Классификация транспортных тарифов. Механизм применения сдельных и повременных тарифов. Методика расчета тарифов: сдельных; за пользование грузовыми автомобилями из километрового расчёта; за повременное пользование грузовыми автомобилями.

Сборы за дополнительные операции, связанные с перевозкой грузов.

Особенности установления цены на пассажирских автомобильных перевозках. Методика расчета тарифов на перевозку пассажиров.

Тарифная политика предприятия на рынке транспортных услуг.

Государственное регулирование тарифов на транспорте.

Перспективы развития тарифной системы.

Тема 2.6 Эффективность производственной деятельности автотранспортного предприятия

Определение выручки от оказания транспортных услуг. Доходы от внереализационных операций. Понятие дохода автотранспортного предприятия. Виды деятельности автотранспортного предприятия, по которым определяется доход.

Экономическое содержание прибыли, ее роль в эффективном функционировании и развитии предприятия. Виды прибыли. Формирование, распределение и использование прибыли на автотранспортном предприятии. Планирование прибыли.

Понятия: экономическая социальная и экологическая эффективность. Показатели использования основного капитала.

Экономическая сущность рентабельности. Рентабельность перевозки.

Рентабельность собственного капитала. Рентабельность активов. Рентабельность производства.

Пути повышения экономических показателей деятельности автотранспортного предприятия.

Тема 2.7 Инновационная деятельность в автотранспортном предприятии

Понятие инновационной деятельности. Классификация инноваций. Роль инноваций в устойчивом развитии автотранспортного предприятия.

Оценка эффективности инновационных технологий.

Основные этапы инновационного процесса и жизненный цикл инноваций.

Тема 2.8 Инвестиционная деятельность автотранспортного предприятия

Экономическая сущность и значение инвестиций. Понятие и классификация инвестиций. Инвестиционная деятельность на автомобильном транспорте. Оценка эффективности инвестиций на автотранспортном предприятии.

Инвестиционный климат. Инвестиционная привлекательность автотранспортного предприятия. Иностранные инвестиции.

Источники, формы и методы финансирования инвестиций на автомобильном транспорте.

Правовые основы инвестиционной деятельности в Республике Беларусь.

Тема 2.9 Лизинг

Экономическая сущность лизинга. Лизинг как современная форма обновления основных средств: понятие, цель и механизм реализации. Виды лизинга: прямой и возвратный, оперативный и финансовый, международный и внутренний и др. Экономические преимущества лизинга как формы обновления основных средств.

Особенности применения лизинга на автомобильном транспорте. Международный лизинг автотранспортных средств.

Виды и формы денежных платежей.

Методика расчета лизинговых платежей.

Порядок проведения лизинговых операций.

Управление рисками лизинговых сделок.

Правовое регулирование лизинговой деятельности в Республике Беларусь.

Проблемы и перспективы развития лизинговых операций на автомобильном транспорте.

Тема 2.10 Конкурентоспособность транспортной услуги и предприятия

Определение конкуренции. Классификация конкуренции. Функции конкуренции. Факторы, влияющие на силу конкурентной борьбы.

Конкурентные преимущества предприятия и их формирование. Конкурентоспособность транспортной продукции.

Источники конкурентных преимуществ автотранспортного предприятия. Взаимосвязь конкурентоспособности предприятия и конкурентоспособности транспортной услуги. Методы оценки конкурентоспособности транспортной услуги и предприятия.

Влияние уровня конкурентоспособности автотранспортного предприятия на его экономическое развитие.

СОДЕРЖАНИЕ КУРСОВОГО ПРОЕКТА

Целью разработки курсового проекта по дисциплине «Экономика транспорта» состоит в закреплении приобретенных теоретических знаний, практических умений и навыков, в области планирования, организации управления производством на автомобильном транспорте. Приобрести навыки формулирования и решения экономических задач, а также выполнять технико-экономические расчеты, позволяющие оценивать эффективность принимаемых управленческих решений. При выполнении проекта студент должен проявить умения в использовании нормативно-технической документации. Уметь выполнять расчеты экономической эффективности инноваций.

В соответствии с учебным планом на выполнение курсового проекта отводится всего 60 часов, в том числе 30 аудиторных часов на практические занятия.

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КАРТА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
очная форма получения высшего образования

Номер раздела, темы	Название раздела, темы	Количество аудиторных часов					Количество часов УСР	Форма контроля знаний
		Лекции	Практические занятия	Семинарские занятия	Лабораторные занятия	Иное		
1	2	3	4	5	6	7	8	9
	3 семестр							
1.	Экономические ресурсы автотранспортного предприятия и эффективность их использования							
1.1	Экономическая сущность и сфера деятельности транспорта	2	2					Опрос
1.2	Предприятие как форма социально-экономических систем	4	2					Опрос
1.3	Основные средства предприятия	8	6					Опрос

1.4	Оборотные средства автотранспортного предприятия и эффективность их использования	6	4					Опрос
1.5	Персонал автотранспортного предприятия и эффективность его использования	6	4					Опрос
1.6	Имущество и потенциал предприятия	4	2					Опрос
2	Экономический механизм функционирования и развития предприятия автомобильного транспорта							
2.1	Закономерности и факторы развития предприятия	6	4					Опрос
2.2	Оплата труда	8	6					Опрос
2.3	Формирование затрат в автотранспортном предприятии	6	4					Контрольная работа
	Итого за семестр	50	34					Экзамен

1	2	3	4	5	6	7	8	9	
	4 семестр							Опрос	
2.4	Налогообложение	6	6					Опрос	
2.5	Формирование тарифов на услуги автомобильного транспорта	6	6					Опрос	
2.6	Эффективность производственной деятельности автотранспортного предприятия	4	4					Опрос	
2.7	Инновационная деятельность в автотранспортном предприятии	4	4					Опрос	
2.8	Инвестиционная деятельность автотранспортного предприятия	4	4					Опрос	
2.9	Лизинг	6	6					Опрос	
2.10	Конкурентоспособность транспортной услуги и предприятия	4	4					Защита курсового проекта	
	Итого за семестр	34	34					экзамен	
	Всего аудиторных часов	152							

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КАРТА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
заочная форма получения высшего образования⁶

Номер раздела, темы	Название раздела, темы	Количество аудиторных часов					Количество часов УСР	Форма контроля знаний
		Лекции	Практические занятия	Семинарские занятия	Лабораторные занятия	Иное		
1	2	3	4	5	6	7	8	9
	3 семестр							
1.	Экономические ресурсы автотранспортного предприятия и эффективность их использования							
1.3	Основные средства	2	2					Опрос

⁶ Темы учебного материала, не указанные в Учебно-методической карте, отводятся на самостоятельное изучение студента.

	предприятия							
1.4	Оборотные средства автотранспортного предприятия и эффективность их использования	2	1					Опрос
1.5	Персонал автотранспортного предприятия и эффективность его использования	1	1					Опрос
2	Экономический механизм функционирования и развития предприятия автомобильного транспорта							Опрос
2.1	Закономерности и факторы развития предприятия	1	1					Опрос
2.2	Оплата труда	2	1					Опрос
2.3	Формирование затрат в автотранспортном предприятии	2	2					Контрольная работа
	Итого за семестр	10	8					Экзамен
	4 семестр							
2.4	Налогообложение	2	2					Опрос
2.5	Формирование тарифов на услуги автомобильного	2	2					Опрос

	транспорта							
2.6	Эффективность производственной деятельности автотранспортного предприятия	2	2					Опрос
2.7	Инвестиционная деятельность автотранспортного предприятия	2	1					Опрос
2.9	Лизинг	2	1					Защита курсового проекта
	Итого за семестр	10	8					Экзамен
	Всего аудиторных часов	36						

ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

Средства диагностики результатов учебной деятельности

Оценка уровня знаний студента производится по десятибалльной шкале в соответствии с критериями, утвержденными Министерством образования Республики Беларусь.

Для оценки достижений студента рекомендуется использовать следующий диагностический инструментарий:

- устный и письменный опрос во время практических занятий;
- проведение текущих контрольных работ (заданий) по отдельным темам;
- защита выполненных на практических занятиях индивидуальных заданий;
- защита выполненных в рамках самостоятельной работы индивидуальных заданий;
- собеседование при проведении индивидуальных и групповых консультаций;
- выступление студента на конференции по подготовленному реферату;
- защита курсового проекта;
- сдача экзамена.

Перечень тем практических занятий

1. Основные средства предприятия и эффективность их использования.
2. Оборотные средства предприятия и эффективность их использования.
3. Производственные ресурсы автотранспортных предприятий и эффективность их использования.
4. Персонал предприятия и эффективность его использования.
6. Закономерности и факторы развития предприятия.
7. Оплата труда.
8. Формирование затрат в автотранспортном предприятии.
9. Налогообложение.

10. Формирование тарифов на транспортные услуги.
11. Финансовые результаты деятельности предприятия.
12. Эффективность производственной деятельности автотранспортного предприятия.
13. Лизинг.
14. Инновационная деятельность предприятия автомобильного транспорта.
15. Инвестиционная деятельность автотранспортного предприятия и эффективность инвестиционных вложений.
16. Конкурентоспособность транспортной услуги и предприятия.

Перечень тем курсовых проектов

1. Негосударственный сектор экономики Республики Беларусь и перспективы его развития.
2. Трудовые ресурсы автотранспортного предприятия – проблемы формирования и эффективного использования.
3. Проблемы эффективности использования основного капитала.
4. Проблемы обновления основных средств автотранспортного предприятия и пути их решения.
5. Совершенствование амортизационной системы автотранспортного предприятия.
6. Оценка нематериальных активов: проблемы и основные пути их решения.
7. Оборотные средства предприятия – проблемы эффективного использования.
8. Методические подходы к нормированию оборотных средств.
9. Формирование затрат на материальные ресурсы автотранспортного предприятия.
10. Разработка ценовой политики автотранспортного предприятия на рынке транспортных услуг.
11. Направления повышения производительности труда на автотранспортном предприятии.
12. Стимулирующая роль заработной платы на современном этапе развития.
13. Прибыль в системе показателей эффективности транспортной деятельности.
14. Экономическое обоснование мероприятий по снижению себестоимости грузовых автомобильных перевозок.

15. Калькулирование себестоимости услуг, оказанных автомобильным транспортом.
16. Совершенствование системы налогообложения на автомобильном транспорте.
17. Формирование тарифов на перевозки грузовым автомобильным транспортом.
18. Совершенствование тарифной системы пассажирского автомобильного транспорта.
19. Оценка эффективности диверсификации деятельности и освоение новых рынков транспортных услуг.
20. Основные направления повышения эффективности формирования и использования инновационного потенциала автотранспортного предприятия.
21. Оценка инвестиционной привлекательности автотранспортного предприятия.
22. Повышение конкурентоспособности автотранспортного предприятия на основе инновационной деятельности.
23. Экономические основы формирования рынка лизинга автомобильного транспорта.
24. Рентабельность как показатель эффективности транспортной деятельности.
25. Организационно-правовые формы предприятий: экономические проблемы выбора и функционирования.
26. Формирование и распределение прибыли автотранспортного предприятия.
27. Проблемы и перспективы развития лизинговых операций в Республике Беларусь.
28. Экономическая сущность налога на добавленную стоимость и его роль в налоговой системе.
29. Планирование численности персонала на автотранспортном предприятии.
30. Оценка кадрового потенциала автотранспортного предприятия.
31. Конкурентоспособность транспортных услуг и пути ее повышения.
32. Мотивация персонала на автотранспортном предприятии.

Тематика рефератов

1. Сущность предприятия и формы экономической деятельности.
2. Производственное предприятие – основное звено рыночной экономики
3. Экономическая эффективность использования основных производственных фондов предприятия.
4. Учет и анализ основных фондов автотранспортного предприятия.
5. Планирование производительности труда и пути ее повышения.
6. Рост производительности труда – решающий фактор экономического развития в условиях рыночной экономики.
7. Планирование себестоимости на автотранспортном предприятии.
8. Резервы снижения себестоимости автомобильных перевозок.
9. Оплата и стимулирование труда.
10. Системы и формы оплаты труда
11. Трудовой потенциал, его формирование и рациональное использование.
12. Внешняя среда предприятия.
13. Малые предприятия – необходимое условие развития национальной экономики.
14. Состав имущества предприятия.
15. Механизм формирования потребности в основном капитале.
16. Оценка уровня использования основного капитала.
17. Эффективность использования основного капитала.
18. Классификация основных фондов. Экономическая сущность оценки и переоценки основных фондов.
19. Физический и моральный износ основных фондов.
20. Амортизационная политика автотранспортного предприятия.
21. Амортизация и методы ее начисления.
22. Экономический механизм воспроизводства основных фондов и его роль в повышении эффективности производства и конкурентоспособности автотранспортного предприятия.
23. Экономическая сущность фондоотдачи и фондоемкости автотранспортной продукции.

24. Показатели и пути повышения эффективности использования

основных производственных фондов.

25. Особенности осуществления инвестиционной деятельности в Республике Беларусь.

26. Проблемы и перспективы проведения инвестиционной политики в реальном секторе экономики.

27. Проблемы правового обеспечения инвестиционных процессов в Беларуси.

28. Методы анализа конкурентной среды транспортного рынка.

29. Транспортный рынок – сфера формирования конкурентных отношений

30. Классификация факторов и критериев, определяющих уровень конкурентоспособности транспортной продукции

31. Себестоимость, прибыль, рентабельность транспортной продукции.

32. Влияние себестоимости продукции (работ, услуг) на рентабельность автотранспортного предприятия.

33. Планирование себестоимости автомобильных перевозок.

34. Понятия, состав и структура оборотного капитала.

35. Показатели и пути улучшения использования оборотных средств.

36. Оценка использования оборотных фондов (средств) в производстве

37. Классификация и состав оборотных средств.

38. Показатели и пути ускорения оборачиваемости оборотных средств.

39. Нормирование оборотных фондов автотранспортного предприятия.

40. Прибыль – отражение эффективности работы предприятия.

41. Рентабельность работы автотранспортного предприятия.

42. Прибыль – формирование и использование.

43. Организация и регулирование оплаты труда на автотранспортном предприятии.

44. Планирование численности кадров и заработной платы на автотранспортном предприятии.

45. Методы определения численности персонала: статистические, нормативно-

аналитические.

46. Оценка соотношения темпов роста производительности труда и

заработной платы.

47. Планирование фонда заработной платы. Формы и системы оплаты

труда на современных предприятиях.

48. Определение потребности в персонале и планирование его численности.

49. Мотивация персонала и современная форма оплаты труда.

50. Трудовые ресурсы предприятия.

Перечень контрольных вопросов и заданий для самостоятельной работы студентов

1. Уровень развития транспортного комплекса Беларуси.

2. Приоритетные направления транспортной политики. Проблемы модернизации и повышения конкурентоспособности транспорта Беларуси.

3. Экономическая среда функционирования автотранспортного предприятия. Влияние внешней экономической среды на стратегию и тактику предприятия.

4. Государственное регулирование производственно-хозяйственной деятельности автотранспортного предприятия.

5. Хозяйствующие субъекты Беларуси: организационно-правовая характеристика.

6. Особенности создания совместных автотранспортных предприятий в Беларуси.

7. Реструктуризация автотранспортных предприятий в условиях рыночной экономики.

8. Диверсификация деятельности автотранспортных предприятий и выход на новые рынки.

9. Государственная политика Беларуси в области ресурсосбережения.

10. Современные подходы к оценке стоимости основных средств транспортного предприятия.

11. Методические подходы к определению перспективной потребности в основных средствах.

12. Амортизационная политика транспортного предприятия и проблемы формирования амортизационных фондов.

13. Проблемы обновления основных средств транспортного предприятия.

14. Особенности формирования и использования оборотных производственных фондов транспортного предприятия.

15. Особенности формирования и использования фондов обращения.

16. Методические подходы к определению потребности транспортного предприятия в оборотных средствах.

17. Эффективность использования оборотных средств транспортного предприятия.

18. Основные направления рационального и экономного использования сырьевых и топливно-энергетических ресурсов на транспортном предприятии.

19. Режим ресурсосбережения на предприятии и его значение в обеспечении материальными ресурсами.

20. Методы оценки уровня комплексного использования ресурсов.

21. Современные подходы к планированию потребности транспортного предприятия в трудовых ресурсах.

22. Планирование заработной платы на транспортном предприятии.

Оценка стоимости рабочей силы.

23. Тарифная система оплаты труда. Виды и методика расчета тарифных ставок.

24. Индивидуализация оплаты труда работников транспортного предприятия. Контрактная система организации труда.

25. Система премирования на транспортных предприятиях: современное состояние и направления развития.

26. Направления повышения стимулирующей роли заработной платы на современном этапе развития.

27. Основные принципы формирования себестоимости грузовых перевозок.

28. Особенности формирования себестоимости пассажирских перевозок.

29. Источники и факторы снижения затрат на транспортные услуги.

30. Калькулирование себестоимости перевозок.
31. Сметы расходов: методика формирования.
32. Источники формирования и направления использования прибыли транспортного предприятия.
33. Источники и факторы повышения прибыли транспортного предприятия. Методы максимизации прибыли.
34. Планирование прибыли транспортного предприятия - баланс доходов и расходов.
35. Прибыль в системе международных стандартов.
36. Налогообложение доходов и прибыли как элемент экономической ответственности предприятия.
37. Обоснование направлений повышения рентабельности транспортной деятельности.
38. Рентабельность в системе международных стандартов.
39. Государственное регулирование ценообразования в Республике Беларусь.
40. Формирование тарифов на пассажирские перевозки.
41. Характеристика налоговой системы Республики Беларусь. Тенденции прогрессивного налогообложения в Республике Беларусь.
42. Налоговая политика и налоговый механизм предприятия: проблемы формирования и направления развития.
43. Характеристика основных налогов и проблемы их исчисления.
44. Инновационная активность и восприимчивость транспортных предприятий Беларуси.
45. Состояние и основные направления повышения эффективности формирования и использования инновационного потенциала транспортного предприятия.
46. Государственная политика Республики Беларусь в области инновационного развития национальной экономики.
47. Инновационная продукция и особенности ее продвижения на рынках.
48. Венчурное финансирование научно-инновационной деятельности. Особенности и перспективы развития в Республике Беларусь.

49. Прогрессивные организационные формы реализации инновационной деятельности. Перспективы развития в Республике Беларусь.

50. Основные направления стимулирования инновационной деятельности в Республике Беларусь.

51. Критерии оценки инновационных проектов при принятии управленческих решений о целесообразности внедрения инноваций.

52. Инвестиционная политика в Республике Беларусь. Государственные приоритеты в инвестиционной деятельности.

53. Инвестиционная стратегия промышленного предприятия и этапы ее формирования.

54. Планирование инвестиционного процесса. Инвестиционный цикл.

55. Оценка эффективности инвестиционных проектов.

56. Оценка риска в инвестиционных расчетах.

57. Финансовая несостоятельность предприятия: обуславливающие факторы и методы определения.

58. Современные методы вывода предприятий из кризисных ситуаций.

59. Баланс доходов и расходов транспортного предприятия и его сбалансированность.

60. Регулирование денежных доходов и расходов транспортного предприятия.

61. Финансовая стратегия транспортного предприятия: отечественный и зарубежный опыт ее разработки.

62. Бюджетирование: зарубежный опыт и возможности адаптации в национальной.

63. Ресурсы и затраты предприятия: особенности потребления и возмещения.

64. Экономический и социальный результат функционирования автотранспортного предприятия.

65. Методические подходы к определению экономической эффективности деятельности автотранспортного предприятия.

66. Источники и факторы повышения экономической эффективности деятельности автотранспортного предприятия на современном этапе.

67. Методы оценки и факторы повышения конкурентоспособности транспортной услуги и предприятия.

Методические рекомендации по организации и выполнению самостоятельной работы студентов

При изучении учебной дисциплины рекомендуется использовать следующие формы самостоятельной работы:

- самостоятельная работа в виде решения индивидуальных задач в аудитории во время проведения практических занятий под контролем преподавателя в соответствии с расписанием;
- подготовка рефератов по индивидуальным темам, в том числе с использованием патентных материалов;
- подготовка сообщений, тематических докладов, презентаций по заданным темам;
- составление тематической подборки литературных источников, интернет-источников;
- проработка тем (вопросов), вынесенных на самостоятельное изучение;
- подготовка курсового проекта по индивидуальным заданиям.

Методы (технологии) обучения

Основными методами (технологиями) обучения, отвечающими целям изучения дисциплины, являются:

- постановка проблемных вопросов на лекционных занятиях с включением аудитории в процесс поиска истины;
- проведение проблемных семинаров, практических занятий, эвристических бесед, в процессе которых студенты под руководством преподавателя решают проблемы;
- самостоятельное формулирование проблемы обучающимися и последующее решение ее в процессе выполнения курсового проекта с контролем результатов решения.

Список литературы

Основная литература

1. Бычков, В.П. Экономика автотранспортного предприятия: Учебник / В.П. Бычков. - М.: Инфра-М, 2016. – 384 с.
2. Гуреева, М.А. Основы экономики транспорта: учебное пособие / М. А. Гуреева. – Москва: Академия, 2016. – 188 с.
3. Логинова, Н.А. Экономическая оценка инвестиций на транспорте: учебное пособие / Н. А. Логинова. - Москва: Инфра-М, 2017. – 250 с.
4. Раздорожный, А.А. Экономика отрасли (автомобильный транспорт): Учебное пособие / А.А. Раздорожный. – М.: ИЦ РИОР, 2018. – 316 с.
5. Теревский, И.С. Экономика отрасли (автомобильный транспорт): учебник / И. С. Туревский. – Москва: Форум: Инфра-М, 2017. – 288 с.

Дополнительная литература

6. Арсенов В.В. Инновационная деятельность предприятий: учебное пособие. – Мн: Академия управления при Президенте РБ, 2007. – 179 с.
7. Бабук И.М. Экономика предприятия.– Минск: ИВЦ Минфина, 2008. – 327 с.
8. Ивуть, Р.Б. Экономика автомобильного транспорта: учебно-методическое пособие. В 2 ч. Ч. 1 / Р.Б. Ивуть. – Мн.: БНТУ, 2007. – 455 с.
9. Ивуть, Р.Б. Экономика автомобильного транспорта: учебно-методическое пособие: в 2 ч. / Р.Б. Ивуть. – Минск.: БНТУ, 2010. – Ч.2. - 275 с.
10. Инвестиционный Кодекс Республики Беларусь / Принят Палатой представителей 30 мая 2001 г.; одобр. Советом Республики 8 июня 2001 г.; вступил в силу с 9 окт. 2001 г. – Минск: ИПА «Регистр», 2001. – 56 с.
11. Инструкция о порядке начисления амортизации основных средств и нематериальных активов / утв. Постановлением Министерства экономики, Министерства финансов, Министерства статистики и анализа, Министерства архитектуры и строительства Республики Беларусь от 30.03.2004 г. №87/55/33/5.

12. Методические рекомендации по оценке стоимости и учету объектов интеллектуальной стоимости в составе нематериальных активов Приказ Государственного патентного комитета РБ 14.07.1998 рег.№2579/12.

13. Теория и практика инвестиционных расчетов: учеб. пособие / В.В. Ширшова, А. В. Королев. – Минск: Изд-во Гревцова, 2009. – 256 с.: ил.