

Министерство образования Республики Беларусь
БЕЛОРУССКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ

Кафедра «Экономика и управление на транспорте»

Р.Б. Ивуть

ЭКОНОМИКА АВТОМОБИЛЬНОГО ТРАНСПОРТА

В 2 частях

Часть 1

Рекомендовано учебно-методическими объединениями высших учебных заведений Республики Беларусь по образованию в области транспорта и в области экономики и организации производства в качестве учебно-методического пособия

Минск 2007

УДК 656.13:658 (075.8)

ББК 22-37

И 25

Рецензенты:

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

А.Д. Молокович, заведующий кафедрой коммерческой деятельности и бухгалтерского учета на транспорте Белорусского национального технического университета, кандидат экономических наук, доцент

Ивуть, Р.Б.

И 25 Экономика автомобильного транспорта: учебно-методическое пособие. В 2 ч. Ч.1 / Р.Б. Ивуть. – Мн.: БНТУ, 2007. – 455 с.

ISBN 978-985-479-428-0 (Ч.1).

В издании освещаются основные вопросы экономики отрасли с учетом современных задач и условий развития автомобильного транспорта. Большое внимание уделяется изложению современных проблем экономической эффективности, инвестиций, лизинга, внедрения логистических систем на транспорте, страхования, программно-целевого планирования и прогнозирования развития транспорта, формирования и эффективного функционирования хозяйственного механизма автомобильного транспорта общего пользования и др.

УДК 656.13:658 (075. 8)

ББК 22. 37

ISBN 978-985-479-428-0 (Ч.1)

ISBN 978-985-479-503-4

© Ивуть Р.Б., 2007

© БНТУ, 2007

Предисловие

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

В связи с интеграцией Республики Беларусь в мировую экономику роль транспортного комплекса существенно изменилась. В международной транспортной системе 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.

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

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

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

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

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

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

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

Основными задачами курса являются:

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

Отдельный материал подготовлен автором совместно с другими сотрудниками кафедры экономики и управления на транспорте БНТУ а также учеными Белостокского технического университета: д-ром экон. наук, профессором Ивутем Р.Б., (введение, главы 1, 3 – 10, 11, 12), канд. экон. наук, доцентом Антюшеной Д.М. (разделы 1.2, 1.3), д-ром экон. наук, профессором Поплавским Веславом (Польша) (глава 2), канд. экон. наук, доцентом Барбарой Войшнис (Польша) (глава 8), доцентом Овсяниковым В.П. (главы 3, 4, 6, 7, 8), канд. экон. наук, доцентом Кисель Т.Р. (глава 11), канд. экон. наук, доцентом Красновой И.И. (глава 10), канд. экон. наук, доцентом Коротковой Г.А. (глава 13).

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

ВВЕДЕНИЕ

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

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

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

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

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

Таким образом, дисциплина «Экономика автомобильного 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.

Основная задача курса состоит в том, чтобы вооружить будущего инженера-экономиста глубокими знаниями теории и современной научной методологии экономического обоснования принимаемых решений и эффективного функционирования хозяйственного механизма автомобильного транспорта.

Раздел 1. АВТОТРАНСПОРТНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В СИСТЕМЕ ТРАНСПОРТНОГО КОМПЛЕКСА СТРАНЫ

Глава 1. СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

1.1. Структура национальной экономики

Экономика любой страны представляет собой единый комплекс взаимосвязанных отраслей. Каждое государство в зависимости от его национальных и исторических традиций, географических и геополитических условий и трудовых навыков населения создает свой неповторимый комплекс отраслей народного хозяйства, на формирование которого все большее влияние оказывает международное сотрудничество с другими странами.

При анализе национальной экономики выделяют такие понятия, как сферы, отрасли, комплексы, секторы экономики.

По участию в создании совокупного общественного продукта и национального дохода общественное производство подразделяется на две крупные сферы: материальное производство и нематериальную сферу.

К материальному производству относятся промышленность, сельское и лесное хозяйство, грузовой транспорт, связь (обслуживающая материальное производство), строительство, торговля, общественное питание, информационно-вычислительное обслуживание, прочие виды деятельности сферы материального производства.

К непроизводственной сфере относятся жилищно-коммунальное хозяйство, пассажирский транспорт, связь (обслуживающая организации непроизводственной сферы и население), здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение, народное образование, культура и искусство, наука и научное обслуживание, кредитование и страхование, деятельность аппарата органов управления.

В свою очередь каждая из сфер экономики делится на отрасли. Отрасль – это совокупность предприятий и организаций, характеризующихся общностью выпускаемой продукции, технологии производства, основных фондов, профессиональной подготовки работающих и удовлетворяемых потребностей.

Промышленность подразделяется на отрасли тяжелой, легкой и пищевой промышленности. В состав тяжелой промышленности входят: энергетика, топливная промышленность, черная металлургия, машиностроение, химическая и др. К легкой промышленности относятся текстильная, швейная, обувная и пр. К пищевой – мясная, молочная и т. п.

Отраслевое деление экономики является результатом исторического процесса развития общественного разделения труда. Развитие общества и экономики, дальнейшее углубление специализации производства приводят к формированию новых отраслей. Одновременно со специализацией и дифференциацией идут процессы кооперации и интеграции производства, приводящие к развитию устойчивых производственных связей между отраслями, к созданию смешанных производств и межотраслевых комплексов.

Межотраслевой комплекс – это интеграционная структура, характеризующая взаимодействие различных отраслей и их элементов, разных стадий производства и распределения продукта.

В составе промышленности, например, существуют топливно-энергетический, металлургический, машиностроительный и другие комплексы. Более сложной структурой отличаются агропромышленный и строительный комплексы, объединяющие разные отрасли национальной экономики.

По признаку разделения труда можно выделить межотраслевые и одноотраслевые, территориально-производственные, межотраслевые научно-технические комплексы.

Составные элементы хозяйственного комплекса могут быть сгруппированы в секторы экономики. Под сектором понимается совокупность институциональных единиц, имеющих сходные экономические цели, функции и поведение. Так, сектор нефинансовых предприятий объединяет предприятия, занимающиеся производством товаров и услуг с целью получения прибыли, и некоммерческие организации, не преследующие цели извлечения прибыли.

Сектор финансовых предприятий охватывает институциональные единицы, занятые финансовым посредничеством.

Сектор государственных учреждений – совокупность органов законодательной, судебной и исполнительной властей, фондов социального обеспечения и контролируемых ими некоммерческих организаций.

Сектор домашних хозяйств в основном включает потребляющие единицы.

Внешний сектор – это совокупность институциональных единиц нерезидентов данной страны (т. е. расположенных за пределами страны), имеющих экономические связи, а также посольства, консульства, военные базы, международные организации, находящиеся на территории данной страны.

Различают также государственный сектор как совокупность предприятий, организаций, учреждений, находящихся в государственной собственности и управляемых государственными органами или назначаемыми ими лицами, и частный сектор как часть экономики, не находящейся под контролем государства.

По международной статистике экономика обычно подразделяется на отрасли, производящие товары, и отрасли, оказывающие услуги. К отраслям, производящим товары, относятся промышленность, сельское хозяйство, строительство и другие отрасли материального производства (издательская деятельность, утилизация вторичного сырья, сбор дикорастущих грибов и ягод и т. д.). К отраслям, оказывающим услуги, относятся образование, транспорт, торговля, здравоохранение, общее государственное управление, оборона и пр.

1.2. Место и роль транспорта в народнохозяйственном комплексе страны

Транспорт представляет собой одну из важнейших отраслей материального производства и включает в себя такие виды пассажирского и грузового транспорта, как железнодорожный, автомобильный, водный, трубопроводный, воздушный. 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.

В системе единого народнохозяйственного комплекса страны транспорт занимает особое место. Он является одной из отраслей, формирующих инфраструктуру народного хозяйства. Всевозрас-

тающие 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.

В соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 24 сентября 2001 года № 516 «О совершенствовании системы республиканских органов государственного управления и иных государственных организаций, подчиненных Правительству Республики Беларусь» проведение единой транспортной политики, независимо от вида транспорта, возложено на Министерство транспорта и коммуникаций Республики Беларусь.

В соответствии с этим в Положении о Министерстве транспорта и коммуникаций Республики Беларусь, утвержденном Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 31 октября 2001 года № 1588, определены задачи и функции министерства.

Место транспортной отрасли в народнохозяйственном комплексе Республики Беларусь можно оценить по следующим основным экономическим показателям. Удельный вес транспорта Республики Беларусь в создаваемом годовом валовом внутреннем продукте (ВВП) составляет около 9,5 % и занимает третье место после промышленного и сельскохозяйственного производства, оставляя позади такие отрасли, как строительство и связь. На транспорте работают свыше 258,2 тыс. человек или примерно 6 % общей численности работников производственной сферы, стоимость основных производственных фондов транспорта равна 13622,3 млн. рублей и составляет 5,9 % стоимости основных производственных фондов страны. Он объединяет 17,4 % производственных фондов и ежегод-

но 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 более 5 % электроэнергии, около 80 % бензина, 54 % дизельного топлива, 7 % природного и 5 % сжиженного газа. Устойчивое и эффективное функционирование транспортного комплекса является необходимым условием стабилизации, подъема и структурной перестройки всей экономики республики, обеспечения национальной безопасности страны, улучшения условий и уровня жизни населения.

Транспортная система Республики Беларусь является важнейшим элементом производственно-социальной инфраструктуры общества и в целом обеспечивает платежеспособный спрос на транспортные услуги.

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 в последние годы четко прослеживается тенденция сокращения доли государственного и увеличение численности частного транспорта. В связи с развитием малого бизнеса увеличился парк транспортных средств грузоподъемностью до 1,5 тонн. Увеличение объема международных перевозок способствовало увеличению количества тяжеловесных автомобилей грузоподъемностью более 15 тонн. Их число в общем количестве увеличилось с 2,2 до 4,1 %. Для осуществления международных перевозок белорусские перевозчики приобретают (в том числе и в лизинг) подвижной состав белорусского, стран СНГ и зарубежного производства. Намечались положительные сдвиги в решении освоения производства прогрессивных конструкций грузовых автомобилей в Беларуси. Количество грузовых автомобилей грузоподъемностью от 1,5 до 15 тонн вследствие изменения структуры грузов и сокращения объемов транспортной работы на внутреннем рынке республики сократилось. В меньшей степени происходила реструктуризация грузового парка автомобилей по конструкции кузова. Вследствие уменьшения транспортной работы на внутреннем рынке и наличия большого количество грузовых автомобилей, которое практически не изменилось в общем объеме, на

рынке транспортных услуг создались предпосылки для конкуренции, что способствовало снижению стоимости перевозок.

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 перевозкам 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. Грузопотоки, генерируемые развивающимися рынками товаров и услуг, в первую очередь осваиваются наиболее мобильным и гибким видом транспорта – автомобильным. В отличие от других видов транспорта автотранспорт во все возрастающих объемах перевозит международные грузы. Это обусловлено его высокой маневренностью, большой скоростью, обеспечением перевозок от двери отправителя к двери получателя в прямых бесперегрузочных сообщениях.

Среди всех видов пассажирского транспорта общего пользования наибольшую значимость для республики представляет автомобильный транспорт, на долю которого приходится около 54 % от общего числа перевезенных пассажиров.

За период 1990 – 2004 годов произошли кардинальные изменения в развитии видов транспорта и их роли в пассажирских перевозках. Общая тенденция характеризуется все возрастающей ролью транспорта индивидуального пользования в системе пассажирских перевозок страны и соответственно снижением объемов перевозок пассажиров транспортом общего пользования (в 2004 году по сравнению с 1990 годом численность перевезенных им пассажиров сократилась на 25,3 %).

Подвижность населения за этот период сократилась на всех видах транспорта общего пользования, за исключением метрополитена. Наибольший темп снижения наблюдался на водном и воздушном транспорте. Численность пассажиров, перевезенных воздушным транспортом, сократилась на 87,7 %, водным транспортом – 84,4 %, автобусами – 32,1 %, трамваями – 46,0 % троллейбусами – 27,3 % и железнодорожным транспортом – 14,6 %. Вследствие ввода новых линий Минского метрополитена численность перевезенных им пассажиров

в 2004 году по сравнению с 1990 годом увеличилась в 2,8 раза и составила 289,4 млн. человек против 101,6 млн. человек.

Удельный вес транспорта общего пользования (в суммарном объеме перевозок пассажиров) снизился с 90,6 (в 1990 году) до 71,4 % (в 2004 году), а удельный вес транспорта индивидуального пользования, наоборот, увеличился с 9,4 до 28,6 %, или в 3 раза.

В результате этого за период с 1990 по 2004 год, если судить по численности перевезенных пассажиров, в общем объеме перевозок основных видов транспорта общего пользования сократился удельный вес городского электрического транспорта – с 27,4 % до 26,3 %, автобусов – с 58,5 до 42,9 %, а железнодорожного транспорта – с 4,0 до 3,6 %.

Заметно сократился удельный вес воздушного и водного транспорта соответственно: с 0,05 (1990 год) до 0,007 % (2004 год) и с 0,02 (1990 год) до 0,0004 % (2004 год).

Проявившаяся в последние годы тенденция, связанная с повышением роли транспорта индивидуального пользования, обусловлена ростом численности легковых автомобилей, находящихся в личной собственности граждан Республики Беларусь. Сегодня на 10-миллионное население республики приходится около 2 млн. автомобилей.

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

Анализ тенденций развития пассажирских перевозок в Республике Беларусь показал, что в 2004 году по сравнению с 1997 годом на 27,7 % выросла подвижность населения на транспорте общего пользования. Прирост произошел в первую очередь за счет увеличения численности пассажиров, перевезенных автобусами и метрополитеном.

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 %.

Начиная с 2000 года 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 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.

В течение 2000 – 2004 годов стабильный рост объема перевозок грузов наблюдался на автомобильном и железнодорожном транспорте. Наибольший рост с учетом абсолютных объемов достигнут на грузовом автомобильном транспорте, что связано с объективным тяготением к автомобильным перевозкам грузопотоков, генерируемых развивающимися рынками товаров и услуг.

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 занимают транспортные услуги, доход государства от которых в 2004 году составил 1046,7 млн. долларов США, или 60,5 % от общего объема валютных поступлений от экспорта услуг республики. Ежегодный темп прироста валютных поступлений от экспорта транспортных услуг в 2003 и 2004 годах составлял в среднем 21,0 %. В 2004 году железнодорожным транспортом осуществлен экспорт услуг на сумму 289,4 млн. долларов США, автомобильным – 264,6 млн. долларов США, воздушным – 91,4 млн. долларов США.

В отличие от других отраслей экономики, для повышения конкурентоспособности продукции которых требуются значительные инвестиции и определенный временной период, развитие экспорта услуг (транспортных и связанных с транзитом транспорта) является наиболее реальным для республики источником валютных поступлений.

Экспорт транспортных услуг в среднем в 4,5 раза больше импорта. Сальдо от экспорта транспортных услуг имеет значительную

положительную величину (в 2004 году 812,7 млн. долларов США) и в большей степени за счет него формируется положительное сальдо баланса услуг республики в целом. В 2004 году оно превышало импорт транспортных услуг на 578,7 млн. долларов США. Динамика развития транспортных услуг демонстрирует стабильное превышение экспорта услуг над импортом.

Наибольший удельный вес в экспорте всех транспортных услуг занимают грузовые перевозки.

1.3. Основные параметры развития различных видов транспорта

Автомобильный транспорт играет одну из определяющих ролей в экономике республики вследствие его небольших размеров и благодаря двум присущим ему основополагающим принципам (доставка грузов «от двери к двери» и «точно в срок») развивается и будет развиваться более высокими темпами по сравнению с другими видами транспорта.

В республике имеется 270 тыс. грузовых автомобилей, из них 160 тыс., или 60 %, автомобилей ГАЗ и ЗИЛ, которые имеют бензиновые двигатели, дизельных автомобилей – 27 % и 3 % автомобилей работают на газомоторном топливе.

В организациях автомобильного транспорта общего пользования (по состоянию на 01.01.2005 года) эксплуатируется 7647 грузовых автомобилей или 9,5 процента от их общего числа при средней грузоподъемности одного автомобиля 5,4 тонны, частной собственности – 72999 грузовых автомобилей, или 90,5 процента от общего числа при средней грузоподъемности 6,27 т. В 2004 году объем перевозок грузов автомобильным транспортом республики составил 111,4 процента к уровню 2003 года, а объем перевозок, выполненный организациями автомобильного транспорта, подчиненных Минтрансу, – 110,9 процентов.

Основными преимуществами автомобильного транспорта являются высокая маневренность, гибкая тарифная политика, высокая скорость доставки и обеспечения сохранности грузов, особенно при перевозках на короткие расстояния, упрощенное оформление документов, более гибкая система платежей за перевозки.

На расстояние до 200 км автотранспортом можно доставить груз быстрее в 12 раз, чем смешанным железнодорожно-автомобильным сообщением, и в 5 раз быстрее, чем в прямом железнодорожном; на расстояние до 500 км – быстрее соответственно в 7 и 3 раза. Однако с увеличением дальности это преимущество теряется, а затраты возрастают.

В табл. 1.1 показана доля затрат на начально-конечные операции (в процентах к общим расходам с учетом погрузки и выгрузки) на различных видах транспорта.

Таблица 1.1

Доля затрат на начально-конечные операции в общих расходах по перевозкам, %

Вид транспорта	Дальность перевозки, км		Вид транспорта	Дальность перевозки, км	
	100	500		100	500
Железнодорожный	80	45	Автомобильный	12	3
Морской	94	91	Воздушный	63	25
Речной	87	58	Трубопроводный (без погрузки и выгрузки)	30	10

Степень влияния дальности перевозок на их себестоимость зависит от условий технологии выполнения начально-конечных и движенических операций на каждом виде транспорта. В отличие от начально-конечных операций, где величина расходов в большей степени зависит от объема работы, движенические операции в большей степени подвержены влиянию дальности перевозок. В табл. 1.2 представлены соотношения затрат по операциям перевозочного процесса, характерных для различных видов транспорта.

Распределение расходов по основным операциям перевозочного процесса на различных видах транспорта, %

Виды транспорта	Операции перевозочного процесса	
	начально-конечные	движенческие
Железнодорожный	22	78
Морской	42	58
Речной	37	63
Автомобильный	8	92
Трубопроводный	2	98

Еще одним фактором высокой конкурентоспособности автомобильного транспорта в указанном сегменте является его оперативность: если при перевозке железнодорожным транспортом грузоотправитель обязан подать заявку на перевозку как минимум за трое суток, то при перевозке автомобилями широко практикуется отгрузка по предъявлению.

Автомобильному транспорту нет адекватной замены при перевозках дорогостоящих грузов на небольшие и средние расстояния, в транспортном обеспечении розничной торговли, производственной логистики, строительной индустрии, агрокомплекса, а также малого бизнеса и туризма.

Быстрыми темпами растет вклад автомобильного транспорта в обеспечение мобильности населения. Повседневное массовое использование личных автомобилей является одним из главных факторов формирования нового образа жизни. Развитие рынков товаров и услуг, малого и среднего бизнеса объективно расширяет сферу применения грузового автомобильного транспорта, что обусловлено его высокой адаптированностью к рыночным условиям. Темпы наращивания парка личных и коммерческих автомобилей позволяют говорить о массовой автомобилизации страны, которая носит необратимый характер.

До 2020 года завершится обновление и реструктуризация парка грузовых автомобилей на основе применения автомобилей нового поколения. Изменится структура парка по грузоподъемности – уве-

личится удельный вес малотоннажных и большегрузных автомобилей. Кардинальным образом в республике изменится структура парка по видам используемых топлив.

Грузовые бензиновые автомобили ГАЗ и ЗИЛ будут заменены на дизельные автомобили. В связи с этим удельный расход нефтемоторного топлива (литров на 100 км) по такой же категории грузоподъемности автомобилей сократился на 35 – 45 %. Новое поколение дизельных автомобилей в сравнении с прошлым поколением дизельных автомобилей, находящихся в эксплуатации, обеспечит экономию топлива примерно около 10 %. В связи с этим экономия нефтемоторного топлива в республике с учетом удельного веса бензиновых и дизельных автомобилей в общей численности парка составит примерно 25 – 32 %.

В 2005 году произведен выпуск автомобилей нового поколения с двигателями, соответствующими требованиям международного стандарта Евро-4. Эти автомобили в сравнении с автомобилями стандарта Евро-2 потребляют меньше топлива примерно на 12 – 15 %.

Таким образом, в 2020 году по отношению к 1998 году вследствие дизелизации грузового парка автомобилей республики и применения новых поколений автомобилей удельный расход нефтемоторных топлив сократится примерно на 37 – 47 %.

В Беларуси до 2020 года изменится структура грузового парка автомобилей в направлении расширения применения газомоторного топлива с 3,7 до 35 – 40 %.

Газомоторное топливо снижает выброс вредных веществ с отработавшими газами автомобилей в сравнении с бензином в 1,8 раза и дизельным топливом на 10 %. Применение газомоторного топлива будет способствовать сокращению эксплуатационных затрат и, как следствие, снижению себестоимости транспортной работы на 10 – 15 %, а также уменьшению экологической опасности автомобилей в сравнении с бензином в 1,8 раза и дизельным топливом на 10 %.

С целью создания условий для применения газомоторного топлива, учитывая опыт зарубежных стран, необходимо создать нормативно-правовую базу, обеспечивающую заинтересованность юридических и физических лиц, занимающихся транспортной деятельностью, в применении газомоторного топлива.

В республике имеется 36,5 тыс. автобусов, из них 29,2 тыс., или 80 %, автобусы ПА3, КаВ3, ЛАЗ и ЛиАЗ, которые имеют бензиновые

двигатели, дизельных автобусов – 17,8 и 2,2 % автобусов работает на газомоторном топливе.

Принимая во внимание, что замена бензиновых автобусов на дизельные сокращает удельный расход нефтемоторного топлива на 35 – 45 %, экономия дизельного топлива до 2010 года на основе нового поколения автобусов составит около 10 %, ресурс нового поколения автобусов в сравнении с прошлым поколением выше в 2,0–2,5 раза, и предполагается, что:

а) объем транспортной работы в 2020 году по отношению к 1998 году увеличится в 1,6 – 2,3 раза;

б) будущее поколение автобусов в 2020 году будет более экономичным – удельный расход топлива уменьшится примерно на 12,0 – 15,0 % по отношению к 1998 году;

- удельный расход нефтемоторного топлива сократится на 43 – 54 %;
- себестоимость транспортной работы уменьшится на 20 – 25 %;
- удельный выброс токсичных веществ с отработавшими газами автобусов сократится на 43 – 54 %.

Для автобусов, так же как и для грузовых автомобилей, актуальным является применение газомоторного топлива. Предполагается, что к 2020 году удельный вес автобусов, работающих на газомоторном топливе, увеличится с 2,2 до 35 – 50 %.

Применение газомоторного топлива будет способствовать не только экономии нефтемоторного топлива на 35 – 50 %, но и позволит снизить себестоимость транспортной работы примерно на 5 – 10 %.

Транспорт общего пользования в Беларуси включает автомобильный, городской электрический – троллейбусы, трамваи, метро, а также железнодорожный, воздушный и речной. Он ежегодно перевозит в стране более 2,5 млрд. человек. Наибольшую значимость для республики имеет автомобильный транспорт, который перевозит более 50 % пассажиров.

В настоящее время в республике перевозка пассажиров автобусами на регулярных маршрутах в городском, пригородном, междугородном и международном сообщении осуществляется автотранспортными организациями, подчиненными Минтрансу и Мингорисполкому (КУП «Минсктранс»). В 2004 году ими было перевезено 1373,6 млн. пассажиров и выполнено 8384,0 млн. пас.-км.

В среднем ежедневно выполняется более 53 тыс. рейсов и перевозится около 3,76 млн. пассажиров.

Организациями Минтранса и КУП «Минсктранс» обслуживается 4290 маршрутов, а перевозчиками негосударственной формы собственности – 1177.

На внутривнутриреспубликанских перевозках пассажиров автотранспортом общего пользования выполняются маршруты: 732 городских, 2585 пригородных и 500 междугородного сообщения.

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.

Метрополитен, функционирующий в Минске, подчинен Мингорисполкому. Подвижной состав метрополитена включает 199 вагонов российского производства со средним сроком эксплуатации более 13 лет.

Для перевозки пассажиров в международном сообщении белорусский рынок транспортных услуг предоставлен национальным и иностранным перевозчикам из 21 страны.

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.

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 сообщениях.

В республике на авторемонтных заводах в городах Гомель и Брест, судоремонтном заводе (г. Гомель) и опытно-экспериментальном заводе

средств автоматизации и механизации (г. Могилев) освоен и осуществляется капитальный ремонт автобусов по прогрессивным технологиям.

Рыночные отношения оказывают большое влияние на экономику автомобильного транспорта, однако, несмотря на большие трудности в производственно-финансовой деятельности, многие АТП сумели адаптироваться к работе в рыночных условиях благодаря успешной маркетинговой деятельности на внутреннем и внешнем рынках транспортных услуг.

Сектор международных автомобильных транспортных услуг республики обеспечивает около 40000 рабочих мест, т. е. надежно гарантирует работу десяткам тысяч граждан республики. Привлечение международного транзита через территорию Беларуси способствует созданию развитой структуры придорожного сервиса (гостиниц, кафе, автозаправочных станций, мастерских, автостоянок и т. д.), а следовательно, дополнительных рабочих мест и денежных поступлений в бюджет страны.

Для перевозок грузов в международном сообщении белорусский рынок транспортных услуг предоставлен национальным и иностранным перевозчикам из 42 стран. В 2004 году по территории Беларуси перевозчиками было выполнено в двустороннем сообщении 1 203 тыс. поездок, в том числе 38,5 % поездок выполнено белорусскими перевозчиками в 36 зарубежных стран и 61,5 % иностранными перевозчиками из 46 стран.

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

Железнодорожный транспорт. Республика располагает достаточно плотной сетью железных дорог (27 км/1000 м территории). Сеть магистральных железнодорожных путей имеет протяженность 5,5 тыс. км, из них электрифицировано 874,1 км, в том числе на переменном токе 847,5 км, на постоянном – 26,6 км.

Услугами железнодорожного транспорта регулярно пользуются население республики (всего около 6,1 млн. человек) и предприятия промышленности, субъекты предпринимательской деятельности,

расположенные в 63 районах и 6 областных центрах, через которые проходят железные дороги.

Белорусская железная дорога была и остается одной из наиболее технически оснащенных среди железных дорог стран СНГ. В настоящее время ее технические характеристики следующие:

- эксплуатационная длина дороги – 5522,2 км;
 - 67,7 процентов общей эксплуатационной длины дороги оборудовано автоматической блокировкой;
 - 92,6 процентов стрелок включено в электрическую централизацию;
 - общая протяженность электрифицированных линий – 875,4 км.
- Протяженность магистральных линий автоматики и связи:
- воздушных – 1255 км;
 - кабельных – 8252 км.

Обладая высокой провозной способностью, Белорусская железная дорога занимает основное место в транспортной системе Республики Беларусь.

Доля железнодорожного транспорта в общем объеме грузооборота в республике в 2004 году составила 93,3 процента (40330,6 млн. т-км), в общем объеме пассажирооборота – 57,8 процентов (13893,2 млн. пас -км).

В настоящее время в состав Белорусской железной дороги входят 6 отделений (унитарных предприятий), объединяющих 373 крупных и малых станций, 17 локомотивных депо, 12 вагонных депо, 20 дистанций пути, 13 дистанций сигнализации и связи, 7 дистанций электроснабжения, а также другие предприятия.

Наиболее значимые железнодорожные узлы – Минск, Молодечно, Орша, Барановичи, Гродно, Волковыск, Лида, Лунинец, Брест, Гомель, Жлобин, Калинковичи, Могилев, Осиповичи, Кричев, Витебск, Полоцк, которые обслуживают соответствующие центры республики, работая на 2–6 направлениях. Эксплуатационная длина Белорусской железной дороги составляет 5,5 тыс. км.

Благоприятные условия для перевозки грузов и пассажиров создает двухпутная электрифицированная железнодорожная линия Брест – Минск – граница России протяженностью 615 км, которая обеспечивает движение грузовых поездов со скоростью до 100 км/ч и пассажирских – до 160 км/ч.

В целях сокращения времени доставки контейнеров, следующих из «третьих» стран в «третьи» (кроме стран СНГ), в конце 2001 года в рамках Таможенного союза России и Беларуси таможенными комитетами этих Беларуси подписан Протокол об упрощенном порядке таможенного оформления транзитных товаров, перевозимых железнодорожным транспортом в рамках Союзного государства.

Совместно с Российскими и Литовскими железными дорогами ведутся работы по организации перевозок из Скандинавских стран контейнерными поездами Клайпеда – Калининград – Вильнюс – Минск – Москва.

В целях ускорения обработки организованных поездов и обеспечения возможности предварительного согласования режима таможенного контроля грузов в Брестском железнодорожном узле внедрена система приема предварительной информации от экспедиторов и от сдающей железнодорожной станции Польских государственных железных дорог, а также организован перевод перевозочных, передаточных и сопроводительных документов с помощью вычислительной техники. Это позволяет вдвое сократить время на оформление документов. Кроме того, такая технология дает возможность экспедиторам заранее получить информацию от железной дороги о возможных причинах задержки конкретных контейнеров и вагонов с грузами на границе, связанных с неправильным оформлением перевозочных документов или отсутствием необходимых приложений к ним.

Главными преимуществами железнодорожного транспорта являются:

- массовость перевозок и высокая провозная способность железных дорог (до 80 – 90 млн. тонн по двухпутной или 20 – 30 млн. тонн по однопутной линии в год);
- регулярность перевозок независимо от времени года, времени суток и погодных условий;
- универсальность данного вида транспорта с точки зрения его использования для перевозок различных грузов и возможность массовых перевозок грузов с большой скоростью;
- возможность создания прямой связи между крупными промышленными предприятиями по железнодорожным подъездным путям;
- сравнительно невысокая себестоимость перевозок по сравнению с автомобильным транспортом (если принять среднюю себестоимость на транспорте за 100 %, то себестоимость железнодорожных перевозок составит 80 %, автомобильных – 1600 %).

Поэтому в сегменте перевозок на дальние расстояния железнодорожный транспорт является доминирующим среди всех видов транспорта общего пользования.

Основными недостатками железнодорожного транспорта являются:

- невысокая скорость доставки грузов (на железнодорожном транспорте скорость доставки грузов составляет 10 – 11 км/ч или 230 – 250 км/сут, особенно медленно перемещаются грузы, перевозимые мелкими отправлениями – скорость их доставки составляет в среднем 4-5 км/ч или 100 – 130 км/сут, скорость маршрутных поездов – 15 км/ч);

- низкий уровень выполнения сроков доставки (так, по данным ИКТП, 35 % отправок доставляется с превышением нормативных сроков доставки на 6 суток на одну отправку, а 25 % отправленных тонн дополнительно находилось в процессе перемещения в среднем ещё 3,5 суток; почти 30 % скоропортящихся грузов доставляется с превышением нормативных сроков на 2,6 суток);

- низкая степень сохранности перевозимых грузов (по данным профессора М.Ф. Трихункова, потери грузов на российских железных дорогах в несколько раз превышают установленные нормы убыли на 1 т груза, например, нормативные потери угля определены в размере 0,7 %, а фактические составляют 3 %, руды – соответственно 0,9 и 3,5 %, цемента – 1,2 и 4,0 %, зерна – 0,1 и 0,2 %, кирпича – 1,3 и 7,0 %).

Вместе с тем видно, что недостатки железнодорожного транспорта в меньшей степени ощутимы при перевозке массовых грузов, а именно их главным образом и перевозят железной дорогой.

Изменение структуры производимой продукции предприятиями Республики Беларусь, поставщиков сырья и комплектующих изделий и ориентация производителей на внешний рынок привели к существенному снижению грузооборота, выполняемого в международном сообщении. Начиная с 2000 года произошла стабилизация данного показателя на уровне 24,0 млрд. т-км. Фактор изменения структуры производимой продукции в стране оказал также влияние на объемы перевезенного груза. Начиная с 1994 года наступила стабилизация, а с 2000 года величина объема перевозки грузов практически не изменяется. При этом почти сравнялись объемы перевезенного груза в международном и внутригосударственном сообщении.

Следует также отметить тот факт, что за период 1991–2005 годов произошло снижение импортных перевозок и в течение последних 10 лет эта величина не изменяется, в то же время имеется явный

рост объема экспортных перевозок грузов и в 2005 году практически преодолен уровень 1991 года по данному показателю.

Значительные изменения произошли в структуре перевозимых грузов. Это оказало влияние на развитие новых технологий выполнения перевозочного процесса. Так, если доля внутригосударственного сообщения практически остается неизменной и составляет 1/3 от общего объема, то доля экспорта выросла с 1/5 до 1/3 от общего объема перевозимых грузов.

Снизилась загрузка транспортной сети Белорусской железной дороги. Вследствие такого уменьшения объема работы коэффициент использования пропускной способности на большинстве железнодорожных участков установился менее 50 процентов.

Изменились направления следования вагонопотоков на Белорусской железной дороге: так, если в 1991 году приоритетными были направления Брест – Красное и Езерище – Овруч, Вильнюс – Минск – Тереховка, то в настоящее время к приоритетным направлениям в грузовых перевозках следует отнести Красное – Минск – Гудогай и Заольша – Бигосово, обеспечивающие значительную часть доходов от перевозок в транзитном сообщении.

Прогнозируется изменение структуры вагонопотока по роду груза (преобладание сырьевой продукции или продукции первичной обработки) и направлениям следования. Это связано с реструктуризацией отраслей промышленности Республики Беларусь и Российской Федерации, формированием крупных транспортных перегрузочных комплексов на Балтийском и Черном морях, Тихоокеанском побережье Российской Федерации. При этом изменились система и порядок использования грузовых вагонов. Разделение вагонного парка по государствам-собственникам, ввод в действие в 1996 году «Правил эксплуатации, полномерного учета и расчетов за пользование грузовыми вагонами, находящихся в собственности других государств» определили приоритет экономического характера оценки эксплуатационной работы. Обезличенная работа с вагонами по «квотам» с 1991 по 1996 год снизила оценку качественных показателей работы дороги (оборот вагонов, участковая скорость, простои вагонов на станции). Главный элемент рынка транспортных отношений утратил актуальность у перевозчиков.

При введении Правил между государствами СНГ, Балтии, Болгарии, Румынии и Финляндии работа с парками грузовых вагонов

государств-собственников подтвердила важность использования критерия времени для оценки эффективности эксплуатационной работы, дифференцировав его в два вида парков: собственный парк Белорусской железной дороги и парк вагонов государств СНГ и Балтии. Дороги-собственники вагонов стали приобретать новые вагоны и расширять транспортный рынок Беларуси (железнодорожный его сегмент).

Водный транспорт является составной частью транспортного комплекса Республики Беларусь и обеспечивает перевозки грузов и пассажиров на внутренних водных путях (протяженность около 2 тыс. км) в приречные пункты, переработку грузов в 10 речных портах, расположенных в бассейнах всех судоходных рек республики – Припяти, Днепра, Сожа, Березины, Немана, Западной Двины.

По территории республики проходит водный путь международного значения Буг–Припять–Днепр–Черное море, по которому перевозятся различные грузы. Речные порты городов Гомель, Бобруйск, Брест, Мозырь имеют железнодорожные подъездные пути и приспособлены для обработки грузов, следующих в смешанном сообщении. Речной флот Беларуси сегодня – это современные транспортные суда и суда специального назначения.

Портовое хозяйство оснащено высокопроизводительными плавучими и порталными кранами, грузовыми механизированными линиями скоростной обработки судов. Организации водного транспорта обладают значительным количеством транспортного флота.

Десять речных портов Республики Беларусь способны перевезти и переработать около 22 млн. тонн грузов в год. Речные порты городов Гомель, Бобруйск, Брест, Мозырь имеют железнодорожные подъездные пути и приспособлены для обработки грузов, следующих в смешанном сообщении.

В структуру водного транспорта входят судостроительные предприятия, которые строят и ремонтируют суда и другие плавсредства. Располагая современной производственной базой, судостроительно-судоремонтные заводы выпускают суда стальные различного назначения дедвейтом до 3000 т; суда алюминиевые пассажирские на подводных крыльях пассажировместимостью 53 человека; несамоходные суда, предназначенные для перевозки большегрузной техники и оборудования, навалочных и других грузов в труднодоступные районы.

В условиях рыночной экономики большое значение имеет стоимость доставки грузов. По этому критерию железной дороге проигрывают как речной, так и автомобильный транспорт. Действующая схема доставки грузов в населенные пункты республики предусматривает в основном использование автомобильного и железнодорожного транспорта. При этом затраты на содержание 1 км автомобильной дороги и водного пути составляют соответственно 3500 и 1000 долларов США в год.

Одна из основных причин низкой конкурентоспособности речного транспорта по сравнению с железнодорожным и автомобильным (в странах Западной Европы тарифы на речные перевозки соответственно в 2,5 и в 4 раза ниже, чем на железнодорожные и автомобильные) — относительно высокая себестоимость перевозок, а следовательно, и высокий уровень тарифов на них.

Нарушенные внешнеэкономические связи республики, уменьшение объемов строительства послужили объективной причиной сокращения объемов перевозок и перечня грузов, предъявляемых к перевозке этим видом транспорта, а после аварии на Чернобыльской АЭС полностью прекращены транзитная доставка железной руды с Украины в Германию и перевозки пассажиров на направлениях Гомель—Киев, Мозырь—Киев, Речица—Киев.

В настоящее время речным транспортом республики доставляются только минерально-строительные грузы (песчано-гравийная смесь, гравий, щебень, отсев) и лесные материалы. Пассажиры перевозятся лишь по пригородным и экскурсионным маршрутам.

Продукция Белорусского металлургического завода, перевозимая в приднепровские города Украины и страны Дунайского бассейна, может также доставляться речным транспортом.

Во внутривнутриреспубликанском сообщении могут осуществляться речные перевозки:

- калийных удобрений;
- продукции Гомельского химзавода;
- минерально-строительных материалов;
- лесоматериалов;
- нефтепродуктов Мозырского нефтеперерабатывающего завода.

Прогнозируемые объемы перевозки этих грузов за навигацию:

- щебень из Микашевич — 0,8 — 1,0 млн. тонн, песок и песчано-гравийная смесь — 3 млн. тонн;

- лесоматериалы деревообрабатывающих заводов в Светлогорске, Речице, Борисове, Бобруйске, Гомеле – 0,4 млн. м³;

- нефтепродукты в города Припятского бассейна – 38000, в населенные пункты Днепровского бассейна (выше г. Жлобина) – 44000, в населенные пункты, тяготеющие к рекам Сож и Березина, – соответственно 2100 и 37000 тонн.

Для обеспечения рентабельности и конкурентоспособности предприятий речного транспорта необходима транспортировка 4-5 млн. тонн грузов за навигационный период при себестоимости 0,0056 – 0,007 доллара США за 1 т-км.

Развитие торговли между Украиной и Беларусью, а также между странами Западной Европы и Украиной может осуществляться в смешанном железнодорожно-водном сообщении с перевалкой грузов в речном порту Брест из речных судов в железнодорожные вагоны, принадлежащие странам Западной Европы.

Значительное количество буксирных и несамоходных судов (более 80 процентов) находится на временной консервации. Средний возраст судов транспортного флота 12 – 15 лет при нормативном сроке службы 21–30 лет. Затраты, связанные с содержанием неиспользуемых производственных мощностей, учитываются в тарифах на речные перевозки, что снижает конкурентоспособность этих перевозок. Вместе с тем в странах Западной Европы тарифы на речные перевозки соответственно в 2,5 и в 4 раза ниже, чем на железнодорожные и автомобильные.

Производственные мощности судостроительно-судоремонтных заводов республики в полном объеме обеспечивают потребности организаций речного транспорта в строительстве и ремонте судов, а также в выполнении экспортных заказов.

Протяженность эксплуатируемых внутренних водных путей сократилась с 2872 км в 1991 году до 1757 км в 1996 году, многие из них из-за недостаточного финансирования приходят в состояние, ограничивающее их использование как для транспортных, так и для других водохозяйственных целей.

Около 60 – 65 процентов всего белорусского экспорта в зарубежные страны и импорта из этих стран осуществляется с участием морского транспорта. Особую актуальность морские перевозки приобретают в связи с освоением предприятиями республики новых рынков сбыта своих товаров в странах Юго-Восточной Азии и Дальнего Востока.

Белорусские предприятия, как правило, доверяют организацию морских перевозок своим иностранным партнерам, что не позволяет им контролировать всю транспортную составляющую в цене товара, включая морское плечо, которое во многих случаях является наибольшим и самым дорогостоящим. Услуги по доставке товаров потребителю оказывают иностранные перевозчики, экспедиторы, фрахтовые агенты, а в республику поступает лишь незначительная часть провозных платежей за транспортировку этих грузов по ее территории. Средняя стоимость морской транспортировки груза составляет около 20 процентов от стоимости товара. В зависимости от рода груза, его количества и расстояния от порта отправления до порта назначения она может достигать до 40–50 процентов. Поэтому сокращение транспортных расходов оказывает существенное влияние на стоимость товаров, что сказывается на прибыли товаропроизводителей, а также повышает их конкурентоспособность.

Ситуация на мировом рынке перевозок предопределяет необходимость осуществления государством распределения объемов перевозок грузов между видами транспорта как во внутриреспубликанском сообщении, так и между белорусскими и иностранными перевозчиками в интересах государства. Оптимальной для республики необходимо считать 50-процентную доставку грузов как иностранными, так и национальными перевозчиками. При таком распределении объемов перевозимых грузов между белорусскими предприятиями и иностранными фирмами необходимо осуществить постепенный переход от внутриреспубликанских речных перевозок к перевозкам белорусских экспортно-импортных грузов судами типа «река–море» и к созданию собственного морского торгового флота.

Являясь экологически более чистым по сравнению с железнодорожным и автомобильным видами транспорта, речной транспорт может способствовать улучшению экологической обстановки в определенных регионах республики.

Воздушный транспорт. Гражданская авиация Республики Беларусь, осуществляя авиаперевозки пассажиров, багажа и грузов, связывает республику с политическими, деловыми и культурными центрами зарубежных государств.

В Республике Беларусь воздушный транспорт представлен тремя авиакомпаниями: РУП «Национальная авиакомпания «Белавиа» (далее – авиакомпания «Белавиа»), РАУП «Аэропорт Гомельавиа», РУП

«Авиакомпания Трансавиаэкспорт». Первые две из них специализируются на пассажирских перевозках, третья – грузовых. Основным авиационным пассажирским перевозчиком в Республике Беларусь осуществляющим регулярные и нерегулярные (чартерные) международные полеты, является авиакомпания «Белавиа». Объем пассажирооборота авиакомпании в 2004 году составил 97,4 процента в общем объеме пассажирооборота всех авиационных перевозчиков Республики Беларусь. Парк воздушных судов авиакомпании состоит из самолетов «Боинг 737-500», Ту-154М, Ту-154Б, Ан-24, Як-40. В 2004 году более 20 процентов общего объема выполненных регулярных полетов приходится на 2 самолета «Боинг 737-500», приобретенных на условиях оперативного лизинга.

Авиакомпания РАУП «Аэропорт Гомельавиа» осуществляет регулярные ежедневные полеты между Гомелем и Минском, а также связывает регулярным воздушным сообщением столицу республики и областные центры с Калининградом (Россия). Частота полетов между г. Калининградом и областными центрами Беларуси регулируется существующим спросом на перевозки.

Авиакомпания «Трансавиаэкспорт» выполняет перевозки грузов и имеет в своем распоряжении 10 самолетов Ил-76ТД, предназначенных для перевозки крупногабаритных грузов общим весом до 45 тонн и объемом до 190 м³. Воздушные суда подобной грузоподъемности экономически целесообразно использовать на расстоянии свыше 3000 километров. В настоящее время 80 процентов парка воздушных судов авиакомпании активно участвует в программах ООН по перевозке гуманитарных грузов и грузов для миротворческих миссий из Европы в Африку, Юго-Восточную Азию и на Ближний Восток.

Освоение самолетов западного производства позволило авиакомпании «Белавиа» сохранить рынок международных перевозок и повысить свою конкурентоспособность. Экономические показатели развития гражданской авиации Республики Беларусь за прошедшие 2001 – 2004 годы и оценка 2005 года подтверждают, что на воздушном транспорте наблюдается стабильная тенденция к росту объемов перевозок пассажиров и грузов белорусскими авиакомпаниями.

Это обусловлено повышением конкурентоспособности национального перевозчика, возвращением пассажиров из рейсов иностранных авиакомпаний на рейсы авиакомпании «Белавиа», ростом деловой активности Республики Беларусь на международном уровне, ростом

благополучия белорусских граждан, а также освоением новых рынков грузовых авиаперевозок авиакомпанией «Трансавиаэкспорт».

Структура рынка аэропортовых услуг в среднем в аэропортах Республики Беларусь выглядит следующим образом:

- авиакомпании Республики Беларусь выполняют 63 % авиарейсов в аэропортах Республики Беларусь;
- иностранные авиакомпании выполняют 37 % авиарейсов в аэропортах Республики Беларусь.

Помимо транспортной работы гражданская авиация Республики Беларусь выполняет и другие виды услуг. В 2001 – 2005 годах самолеты Ан-2, вертолеты Ми-2 и Ка-26 успешно применялись на авиационных работах (патрулирование, охрана и защита окружающей среды, авиационно-химические работы в сельском хозяйстве и другие цели). Гражданская авиация имеет все возможности обеспечить эти потребности Республики Беларусь.

Постоянное развитие сети международных трасс и маршрутов навигации в воздушном пространстве республики позволяет привлекать поток воздушных судов и увеличивать отчисления в бюджет валютных средств за предоставленное аэронавигационное обслуживание. Управление воздушным движением по воздушным трассам в Минском аэроузле осуществляется с применением автоматизированной системы УВД «Спектр».

Использование транзитных возможностей гражданской авиации Республики Беларусь реализует РУП «Белаэронавигация», одним из основных видов деятельности которого является оптимальное использование воздушного пространства Республики Беларусь в интересах всех пользователей с учетом установленных приоритетов при полном обеспечении безопасности полетов. За 2004 год предприятием было обслужено 115567 транзитных рейсов 835 иностранных авиакомпаний из 93 стран мира. Удельный вес транзитных рейсов основных пользователей воздушного пространства нашей республики в общем количестве обслуженных рейсов составляет около 70 процентов и по странам распределяется следующим образом: Россия – 33 процента, Германия – 11, страны Балтии, Австрия, Франция – по 4, Швейцария и Финляндия – по 3 процента.

Количество обслуженных транзитных рейсов в 2004 году по сравнению с 2000 годом увеличилось на 28084, или на 38,94 %.

Геополитическое положение Республики Беларусь в центре Европы является весьма привлекательным и имеет экономические предпосылки для наращивания транзитных перевозок наземными видами транспорта, однако организация транзитных полетов воздушным транспортом в условиях близости к крупным промышленным, деловым и культурным центрам является сдерживающим фактором при значительном росте (75 – 97 %) в 2004 году стоимости авиационных горючесмазочных материалов. Доля расходов на авиационные горючесмазочные материалы составляет 33 – 40 процентов в себестоимости авиаперевозок.

В соответствии с прогнозом Европейской организации по обеспечению безопасности аэронавигации (ЕВРОКОНТРОЛЬ) на 2005–2025 годы рост интенсивности воздушного движения в странах Европы по пессимистическому сценарию составит 2,5 %, по оптимистическому – 4,9 процента. Республикой Беларусь планируется ежегодный рост транзитных полетов (3 процента), и к 2010 году число транзитных полетов по сравнению с 2004 годом увеличится на 19,8 процента и составит 120100.

Трубопроводный транспорт. В соответствии с соглашением между правительством Республики Беларусь и правительством Российской Федерации о поставке российского природного газа в Республику Беларусь и создании системы транзитных газопроводов на территории Республики Беларусь от 5 января 1994 г. предусматривается строительство новой системы транзитных газопроводов «Ямал – Европа» через территорию Республики Беларусь для транзита российского природного газа.

Намечается построить две нитки магистрального газопровода производительностью 33 млрд. м³ в год каждая.

Первый участок протяженностью 209 километров от компрессорной станции «Несвижская» до границы Беларусь – Польша введен в эксплуатацию в 1999 году, и по нему осуществляется поставка газа. В конце 2003 года введен в эксплуатацию и второй участок газопровода от границы Россия – Беларусь до компрессорной станции «Несвижская» протяженностью 366,5 километра. Общая протяженность белорусского участка магистрального газопровода Ямал–Европа составляет 575,5 километра.

Проектом газопровода Ямал–Европа предусмотрено строительство пяти компрессорных станций на территории нашей республики. В

настоящее время в эксплуатации находится компрессорная станция «Несвижская». В 2005 – 2006 годах ОАО «Газпром» планируется ввод в эксплуатацию всех оставшихся станций: «Слонимская», «Крупская», «Минская», «Оршанская». Это позволит выйти на проектную производительность первой нитки газопровода, равную 33 млрд. м³ в год.

Реализация ОАО «Газпром» в начале 2003 года мероприятий по увеличению пропускной способности первой очереди магистрального газопровода на участке компрессорной станции «Несвижская» – государственная граница с Польшей позволила в 2004 году увеличить транзит газа по газопроводу до 23,5 млрд. м³.

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;
- одниточный магистральный газопровод Торжок – Долина.

Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 16 октября 2002 г. № 1331 «Об использовании газа в качестве моторного топлива для автотранспортных средств» одобрена «Программа использования газа в качестве моторного топлива для автотранспортных средств на 2003 – 2005 годы и на период до 2010 года».

В соответствии с данной программой Минэнерго разработаны и согласованы с облисполкомами программы расширения использования компримированного природного газа в качестве моторного топлива. Программами Брестской, Минской и Витебской областей предусмотрено строительство в 2007 – 2008 годах в рамках II Международного транспортного коридора (Берлин – Варшава – Минск – Москва – Нижний Новгород) 5 автомобильных газонаполнительных компрессорных станций в городах Береза, Ивацевичи, Дзержинск, Жодино, Крупки производительностью 125 заправок в сутки каждая при условии наличия в данном районе минимального автомобильного парка в 250 единиц. Это будет способствовать увеличению грузо-перевозок из стран Западной Европы и в обратном направлении.

Транзит нефти через территорию Республики Беларусь осуществляется по нефтепроводу «Дружба» Гомельским и Новополоцким предприятиями по транспорту нефти (далее ПТН). Протяженность магистральных нефтепроводов в одниточном исчислении составляет 2914 километров: Гомельское ПТН – 1845, Новополоцкое ПТН – 1069. Гомельское ПТН осуществляет транзит нефти в Польшу и

Германию (через Адамову Заставу), Венгрию, Словакию и Чехию (через Броды), Новополоцкое ПТН – в Латвию (Вентспилс) и Литву (Бутинге).

Проектная производительность нефтепровода «Дружба» на участке Унеча – Мозырь составляет 81,8 млн. тонн в год. В 2004 году объем транспортировки нефти составил 80,6 млн. тонн в год. За счет реконструкции нефтепроводов и нефтеперекачивающих станций и применения противотурбулентной присадки с 2005 года прогнозируется увеличение технических возможностей данного участка по транспортировке нефти до 85,0 млн. тонн в год, включая поставки на ОАО «Мозырский нефтеперерабатывающий завод».

Суммарная проектная производительность нефтепроводов «Дружба» Новополоцкого ПТН составляет 66,0 млн. тонн в год: Сургут – Полоцк – до 40, Унеча – Полоцк – до 26 млн. тонн. Объем транспортировки нефти в 2004 году составил 22,4 млн. тонн в год: на участке Сургут – Полоцк – 6,24, Унеча – Полоцк – 16,1. На ОАО «Нафтан» в 2004 году было поставлено 8,8 млн. тонн нефти. В 2005 году прогнозируется объем транспортировки нефти до 22,5 млн. тонн в год, включая поставки на ОАО «Нафтан».

В течение четырех последних лет объемы транзита российской нефти через территорию республики стабилизировались на уровне 84 – 85 млн. тонн в год: в 2001 году – 85,2; 2002 – 78,1; 2003 и 2004 году по – 84,2. Транзит нефти по направлениям в 2001 – 2004 годах имел тенденцию роста: в Польшу 40,6 – 48,1 млн. тонн, Украину – 17,9 – 20,3 и Литву 11,6 – 13,9 млн. тонн. На нефтеперерабатывающие заводы республики в 2001 – 2004 годах соответственно было поставлено 13,3; 15,2; 15,6 и 18,1 млн. тонн нефти. В 2005 году российской стороной планируется прокачать транзитом через территорию республики 83,85 млн. тонн и поставить на нефтеперерабатывающие заводы республики 18,75 млн. тонн. Объемы транзита нефти по белорусским нефтепроводам полностью зависят от российской стороны, так как объемы белорусской нефти составляют около 1 процента от общего объема перекачки.

Валютная выручка (отчисления в бюджет) от транзита нефти в 2001 – 2004 годах соответственно составила 163,7 (65,8); 154,3 (66,4); 167,8 (74,8) и 174,0 (90,7) млн. долларов США, в 2005 году составит 174,0 (75,35) млн. долларов США.

В последние годы российской стороной целенаправленно реализуются планы диверсификации экспортных поставок нефти, наращиваются мощности трубопроводного транспорта в направлениях, исключающих транспортировку нефти по территории сопредельных государств. Основными реализуемыми российской стороной проектами по диверсификации направлений экспорта являются: Балтийская транспортная система с выходом в порт Приморск; трубопровод Западная Сибирь – Мурманск; трубопровод Тайшет – Находка. Реализация этих проектов позволит России увеличить экспортные возможности транспортировки по своей территории примерно на 200 млн. тонн нефти в год, что приведет к уменьшению объемов транзита по сопредельным странам. Основной задачей для Республики Беларусь при таких условиях является сохранение в 2006 – 2010 годах достигнутых объемов транспортировки нефти. Оценивая складывающуюся в последние годы ситуацию на рынке оказания услуг по транспортировке нефти, объемы транзита нефти, валютной выручки и отчислений в бюджет республики на 2006 – 2010 годы прогнозируют на уровне 2005 года.

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.

1.4. Интеграция транспортной инфраструктуры республики в международную транспортную систему

Беларусь присоединилась к 18 международным конвенциям и соглашениям, регламентирующим работу транспорта в международных сообщениях, и является членом Европейской конференции министров транспорта, Комитета по внутреннему транспорту (КВТ) ЕЭК ООН; конференции Министров транспорта стран региона Балтийского моря и др.

Проводится подготовительная работа по присоединению Республики Беларусь к соглашениям ЕЭК ООН «О принятии единообразных условий для периодических технических осмотров колесных транспортных средств и о взаимном признании таких осмотров», «О

международных перевозках скоропортящихся пищевых продуктов и о специальных транспортных средствах, предназначенных для этих перевозок».

Республика Беларусь является транзитным, связующим элементом в торговле между Востоком и Западом. Это привлекает к транспортным коммуникациям республики внимание многих стран мира, прежде всего Европейского союза. Самые короткие дороги, соединяющие страны Западной Европы, Скандинавии и Балтии со странами СНГ, а также Южную и Центральную Европу с северо-западными районами России, проходят через территорию республики.

Международные грузовые и пассажирские перевозки, осуществляемые транзитом национальным и иностранным транспортом по территории Беларуси, выполняются в основном по трем международным транспортным коридорам.

- **Первый коридор (Восток – Запад).** По международной классификации числится под номером 2 и функционирует по направлению: страны Западной Европы – Брест – Минск – Орша – Москва. По территории республики в рамках этого коридора проходит двухпутная электрифицированная железнодорожная линия протяженностью 615 км, обеспечивающая скорость движения грузовых поездов до 100 км/ч, пассажирских – до 160 км/ч, а также автомобильная дорога Брест – Минск – граница России протяженностью 558 км, которая требует реконструкции и модернизации в целях достижения уровня ее технического состояния, соответствующего требованиям международного стандарта.

- **Второй коридор (Север – Юг).** По международной классификации числится под номером 9 и проходит в направлении: страны Юго-Восточной Европы – Украина – Республика Беларусь – Финляндия. На территории республики в этом коридоре имеется железнодорожная линия Тереховка – Гомель – Витебск – Езерище протяженностью 502 км, обслуживаемая тепловозами, которая может без дополнительной реконструкции обеспечить пропуск 56 пар грузовых поездов в сутки. Параллельно железнодорожной линии проходит автомобильная дорога, имеющая направление Одесса – Гомель – Могилев – Витебск – С.Петербург, которая требует модернизации и реконструкции. Транспортный коридор имеет ответвление 9А в направлении Гомель – Минск – Вильнюс – Клайпеда, который преду-

смаатривает выход грузовладельцев из областей Восточной Украины и Центральной России к специализированным морским портам Клайпеды, Вентспилса и Калининграда.

- Третий коридор (**Центральная Россия – Минск – Калининградская область**) является ответвлением коридора номер 9, по которому выполняется основная часть транзитных грузовых железнодорожных перевозок через республику, следующих из России в Калининградскую область и Литву. Он включает двухпутную железнодорожную линию протяженностью 409 км, электрифицированную от Москвы до Минска, на которой реализуется скоростное движение пассажирских поездов, и автодорожную магистраль, состоящую из двух частей: Москва – Минск и Минск – Вильнюс – Клайпеда, которая имеет высокие технические параметры.

Завершение структурных реформ, переход экономики в фазу роста, создание основ правовой базы функционирования и развития транспорта в рыночных условиях создали предпосылки для комплексного развития транспортной инфраструктуры, интеграции преимуществ различных видов транспорта с целью повышения качества и развития экономики. Здесь очень важным является интеграция транспортной системы республики в аналогичную систему стран СНГ.

В результате перехода к новым принципам формирования, развития и управления национальными экономическими системами и объективной необходимости дальнейшего проведения экономических реформ перед государствами-участниками СНГ возник ряд проблем в области транспорта.

В бывшем Советском Союзе транспорт имел мощную поддержку со стороны государства в виде централизованных инвестиций и дотаций, размер которых достигал 5 – 8 % общих расходов госбюджета на развитие народного хозяйства. В совокупности с централизованным механизмом перераспределения доходов от всей производимой продукции и услуг это давало возможность поддерживать транспортную составляющую на низком уровне.

Создание дополнительного числа пограничных переходов, таможенных структур, формирование каждым государством собственной тарифной политики на отдельных видах транспорта, создание множества транспортных и экспедиторских компаний привели к существенному увеличению расходов на транспортировку грузов и пас-

сажиров, сроков доставки грузов и пассажиров, усложнили реализацию продукции, снизили объемы перевозок на всех видах 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 государств-участников СНГ и рассматривать транспорт как отрасль, предоставляющую широкий спектр услуг, что в корне отличается от традиционного подхода к транспорту как продолжению производства или оказания социальных услуг населению.

Переход к организации функционирования транспортного комплекса на рыночных принципах обусловил некоторую необходимость изменения взглядов на его роль в развитии независимых государств и одновременно выявил ряд новых проблем.

Первая группа проблем заключается в необходимости сохранения и дальнейшего развития системности в нормативно-правовом, технологическом и информационном обеспечении работы транспортного комплекса, адаптации механизмов предоставления транспортных услуг к условиям рынка. Основной причиной возникновения таких проблем является объективно обусловленный переход к принципиально новым методам хозяйственного управления и стимулирование развития национальных экономических систем. Актуальность решения этой группы проблем как обязательного условия для дальнейшего успешного развития экономических реформ подтверждается следующими фактами:

- структура существующей подсистемы транспортных коммуникаций формировалась с ориентацией на жесткую централизацию управления грузопотоками, строго плановую специализацию промышленности отдельных регионов и централизованную систему их кооперирования. Уровень эффективности использования транспортных коммуникаций 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 производства 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 стран СНГ по самостоятельному решению указанных проблем весьма ограничены по экономическим соображениям;
- динамику процессов формирования межгосударственного сотрудничества в странах СНГ нельзя считать удовлетворительной, что затрудняет согласование принципиальных вопросов и национальных концепций транспортной политики;
- недостаточная конкурентоспособность транспортных предприятий и отсутствие необходимых коммуникаций не способствуют в современных условиях их успешной работе по предоставлению транспортных услуг широкому кругу потребителей.

Анализ указанных проблем и основных причин их возникновения позволяет сделать следующие основные выводы:

1. Состояние национальных транспортных систем отдельных стран не позволяет успешно конкурировать и кооперироваться с транспортными комплексами стран Европейского союза на международном рынке транспортных услуг.

2. Необходимость решения указанных проблем выдвигает требование по разработке и реализации единой, согласованной транспортной политики стран СНГ. В основу этой политики должны быть заложены критерии эффективности хозяйствования, ориентированные на потребителя.

3. Объединение экономического и производственного потенциалов государств-участников СНГ может дать реальную возможность для реализации крупномасштабных международных транспортных проектов. Очевидна экономическая целесообразность расширения транспортного сотрудничества как условия для наиболее эф-

фективного использования каждой страной производительных сил и сырьевых ресурсов и наиболее экономичной адаптации транспортного комплекса к современному рынку транспортных услуг.

4. Основные направления транспортного сотрудничества, приоритетность разработки, рассмотрения и реализации отдельных программ и проектов по развитию транспортного комплекса целесообразно определять с позиций их влияния на возможность решения указанных проблем, ликвидации причин и последствий их возникновения.

Особо следует остановиться на проблемах функционирования рынка международных автотранспортных услуг, т. к. от этого вида деятельности большинство стран получает 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 государств-участников СНГ. Фиксируемая в мировом сообществе «автотранспортная революция», охватившая в последние годы все развитые и развивающиеся страны, явилась предпосылкой формирования новой области рыночных отношений – рынка автотранспортных услуг.

Одновременно с динамичным развитием автомобильного транспорта в целом объективная интеграция экономик разных стран в мировое экономическое пространство определяет приоритет развития международных автомобильных перевозок и рынка международных автотранспортных услуг (МАУ).

Усиливающееся влияние СНГ на этом рынке отражается в целом на деятельности национальных перевозчиков этих государств. Условия допуска профессиональных перевозчиков из государств Содружества на мировой и региональные рынки транспортных услуг, а также национальные рынки транспортных услуг других стран часто чрезмерно завышены. Не отрицая объективности предъявляемых требований (во многом они обоснованы стремлением к использованию современных технологий, повышению уровня безопасности и усилению социальной направленности развития транспортного рынка), следует отметить, что протекционистская политика государств в отношении национальных перевозчиков определяет ограничение допуска на этот рынок иностранных перевозчиков.

Укреплению позиций СНГ на рынке международных автотранспортных услуг, снижению или снятию административных и других барьеров в работе на данном рынке, интеграции и развитию сотрудничества должна способствовать единая политика государств-участников СНГ, поощряющая, согласовывающая и координирующая деятельность субъектов этого рынка. При этом не должны игнорироваться общие рыночные принципы, тщательный учет потребностей, состояния и динамики спроса на международные автотранспортные услуги в государствах Содружества, создание условий для максимального соответствия качества и других свойств международных автотранспортных услуг структуре спроса и требованиям, групп потребителей, воздействие на потребителей с целью активизации и стимулирования спроса на международные автотранспортные услуги.

Функционирование рынка международных автотранспортных услуг стимулирует создание потенциала, способного поддержать развитие экономики и рост благосостояния населения государств-участников СНГ. Вместе с тем имеются серьезные проблемы в области международных автотранспортных перевозок, в том числе:

- 1) слабая материально-техническая база;
- 2) недостаток инвестиций на ее совершенствование и развитие;
- 3) несогласованность правовых и законодательных действий и норм государств Содружества в международном транспортном пространстве;
- 4) отсутствие скоординированных мер по ликвидации барьеров на пути развития международного автомобильного сообщения и защите национальных перевозчиков от недобросовестной конкуренции со стороны иностранных предпринимателей;
- 5) недостаточное обеспечение безопасности автотранспортной деятельности и ряд других негативных факторов способствуют ослаблению позиций перевозчиков государств Содружества на международном рынке транспортных услуг;
- 6) слабое развитие дорожной транспортной инфраструктуры (дороги, недостаточное обустройство пограничных переходов).

Можно обобщить основные барьеры на пути развития международных перевозок стран СНГ, которые сводятся к следующему:

- недостаточно развитая инфраструктура и слабая организация пограничных, таможенных и других видов контрольных процедур на погранпереходах. Не в полной мере используется ускоренный пропуск

автотранспортных средств по системе МДП. На некоторых пограничных переходах простои составляют от одного до нескольких дней. Часто меняется порядок пропуска автомобилей без предварительного уведомления пользователей. Нет единой технологии оформления автотранспортных средств. Соседние страны не внедряют совместных технологий досмотра, которые позволили бы реализовать процедуру «одна остановка на границе двух стран»;

- фискальные сборы с автотранспортных средств: дорожные сборы, экологические платежи, обязательные терминальные таксы, сборы за транзит, плата за обязательное страхование (даже при наличии международной страховки), плата за оформление различных документов и т. д. (некоторые из этих сборов вводятся местными органами власти);

- значительные расхождения в нормативно-правовой базе допустимых технических характеристик подвижного состава, что влечет дополнительные штрафы и сборы за нарушение допустимых норм. При этом производятся необоснованные переплаты ввиду несовершенства или неисправности контрольных приборов (весов);

- различные препятствия бюрократического характера: многократные остановки и проверки органами ГАИ, транспортной инспекции, а также меры дискриминационного характера по отношению к иностранным перевозчикам;

- наличие сложных процедур при получении виз водителями.

Причинами (основаниями) для создания барьеров являются:

- 1) введение в действие национальных законов, правил и инструкций с одним намерением – ограничить доступ на рынок или к инфраструктуре иностранным транспортным операторам, снизить эксплуатационную нагрузку на слабую инфраструктуру (дороги, мосты и др.), собрать дополнительные средства на инвестирование новой инфраструктуры, ввести контрмеры при принятии соседними странами неблагоприятных правил для осуществления международных перевозок, отрегулировать перевозку особых грузов (опасных и т. п.), ввести контроль и ограничить доступ иностранцев в страну;

- 2) применение правил и инструкций, направленных на решение специфических задач – максимизации взысканий налогов таможенными органами; выявление налоговых нарушений транспортными операторами или грузополучателями; обеспечение безопасности го-

сударств от нелегальной миграции, международной преступности, незаконных кредитно-денежных операций, импорта болезней;

3) региональные правила и инструкции, направленные на достижение региональных целей – увеличение поступлений в бюджет региона; улучшение финансирования региональных организаций; защита определенных зон региона от загрязнения окружающей среды, неизбежно связанного с движением автотранспорта;

4) местные правила и инструкции, направленные на достижение локальных целей – защиту инфраструктуры городов от проезда большегрузных автотранспортных средств, блокирование инфраструктуры города для транзита, ограничение доступа автотранспорта к определенным зонам в городах (как правило, к центру).

Негативными последствиями созданных барьеров становятся финансовые потери: вследствие многочисленных сборов и пошлин транспортные операторы вынуждены покрывать дополнительные издержки увеличением цен на перевозки, в результате чего снижается покупательная способность населения государств и национальных предприятий (на импортные товары) и конкурентоспособность отечественных товаров на мировом рынке. Это влияет на экономическое развитие, инфляцию, ведет к потерям экспортных рынков.

Сложившаяся ситуация обуславливает необходимость приоритетного и комплексного решения проблемы развития международного рынка автотранспортных услуг в государствах-участниках СНГ. Выполнение этой стратегической задачи целесообразно осуществить в рамках Межгосударственной программы развития рынка международных автотранспортных услуг государств Содружества, ориентированной на период 2005–2010 годов.

Для обеспечения свободного передвижения автомобильного транспорта по территориям государств-участников СНГ целесообразно:

1. Создание условий для беспрепятственного проезда автомобильного транспорта по территориям государств – участников Содружества:

- отмена разрешительной системы на перевозку грузов, пассажиров и продвижения транспортных средств по территории государств Содружества;

- установление режима регистрации транспортных средств на внутренних границах, применение единых правил прохождения таможенного контроля и пересечения государственной границы;

- установление согласованного порядка въезда (выезда) на внешних границах единой таможенной территории (транспортного пространства), взаимной информации о пересечении внешних границ;

- установление совместной системы контроля за проездом автотранспортных средств.

2. Согласованное присоединение к международным конвенциям и договорам по вопросам автомобильного транспорта, мероприятия по устранению нефизических препятствий:

- установление единого порядка допуска к осуществлению международных перевозок как национальным перевозчикам, так и перевозчикам третьих стран;

- выработка согласованных позиций по присоединению к международным конвенциям и договорам, регламентирующим взаимоотношения в области транспорта;

- совместные действия, направленные на создание внутрисударственных условий, отвечающих требованиям международных конвенций и договоров;

- применение единых предельных нагрузок на ось и размеров технических параметров транспортных средств;

- принятие внутрисударственных нормативно-правовых актов, исключаящих местные сборы за проезд по территориям регионов, мостам, тоннелям и т. д.

3. Сервисное обслуживание на основных согласованных международных автотранспортных маршрутах:

- принятие межгосударственной концепции сервисного обслуживания на международных автомобильных магистралях;

- создание унифицированной в рамках стран Содружества транспортной инфраструктуры, включающей в себя пункты ремонта и технического обслуживания подвижного состава, транспортные терминалы, гостиничные комплексы и пункты питания, автозаправочные станции в зонах международных автомобильных магистралей и др.

Рассматривая данные проблемы, необходимо исследовать первичное звено транспортного комплекса – предприятие.

Глава 2. ПРЕДПРИЯТИЕ КАК СУБЪЕКТ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В РЕАЛЬНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ

2.1. Сущность и классификация предприятий

Предприятие – самостоятельная, обособленная производственно-хозяйственная единица (хозяйствующий субъект) в системе общественного разделения труда; основная форма организации производственно-хозяйственной деятельности в современной экономике. 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. Целевая функция 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, трудовой 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.

Если взглянуть на процесс рыночной трансформации экономики с позиций предприятия, то основной смысл происходящих перемен может быть охарактеризован как переход от предприятия, понимаемого как производственно-технический комплекс (основные и оборотные средства), к предприятию, базирующемуся на капитале (самовозрастающая стоимость). Именно этот переход лежит в основе крупномасштабных разгосударствления и приватизации, осуществляемых во всех постсоциалистических странах с начала 1990-х годов. Капитал как самовозрастающая стоимость, положенная в основу предприятий рыночного типа, несет с собой коренные изменения всех функций, жизненных циклов и преобразований, через которые проходит предприятие.

Вместе с тем переход на категорию капитала не может автоматически последовать за изменением организационно-юридического статуса предприятия. Капитал – это не только стоимость, устанавливаемая и изменяемая исключительно рынком (и, кстати, не имеющая ничего общего с балансовой стоимостью фондов), но и новые отношения, складывающиеся между собственниками, управляющими и наемными работниками, обслуживающими его.

В рамках предприятий переходного типа зарождаются и развиваются новые социальные группы и отношения. Между ними – отношения по капиталу. В то же время в преобразованном виде сохраняются и традиционные отношения по труду. При этом коренным образом меняются интересы всех социальных групп предприятия, возникают их новые отношения и механизмы согласования.

Итак, предприятие переходного периода – основная ячейка, где совершается рыночная трансформация экономики. Результаты этой трансформации в рамках предприятия зависят от трех основных групп факторов:

- общей концепции и логики радикальной рыночной реформы;
- вариантов формирования социальных отношений по капиталу;

– вариантов самовозрастания, развития и перелива капитала.

Сценарии либеральных рыночных реформ в большинстве постсоциалистических стран развернулись по «шоковому» варианту, наиболее последовательно выдержанному в Польше. Помимо объективной экономической закономерности выбор сходных сценариев реформы странами Восточной Европы и республиками бывшего СССР объясняется и требованиями международных финансовых организаций, оказывающих этим странам существенную методическую и финансовую помощь.

Ход реформы, выбор ее стратегии и тактических шагов определяются взаимосвязью трех ключевых процессов:

- обузданием инфляции (закономерной после отпуска цен);
- противодействием слишком быстрому спаду производства (путем перевода его из всеобщего в структурный);
- началом крупномасштабной приватизации.

Предприятия в рыночной экономике можно классифицировать по различным признакам.

По цели деятельности выделяют коммерческие и некоммерческие. Коммерческие ориентированы на извлечение прибыли, некоммерческие – на выполнение других уставных задач. Как отмечалось выше, по формам собственности предприятия бывают государственными и частными. Если в уставном капитале субъекта хозяйствования есть доля государственной и частной собственности, то такое предприятие относится к смешанной форме собственности. Коммунальная, муниципальная, республиканская и федеральная – разновидности государственной формы собственности.

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. В законодательных актах некоторых государств и экономической литературе встречаются следующие формулировки собственности предприятия: коллективная, совместная, долевая, общественная, народная. Предприятие может быть передано в аренду по договору между арендодателем и арендатором. При аренде предприятия форма собственности не меняется.

По формам хозяйствования выделяют хозяйственные товарищества и общества, производственные кооперативы, унитарные предприятия.

Хозяйственные товарищества могут создаваться в форме полного или командитного товарищества. Полным признается товарищество, участники которого (полные товарищи) в соответствии с заключенным между ними договором занимаются производственной деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом. Командитным товариществом является предприятие, в котором наряду с участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по его обязательствам своим имуществом (полные товарищи), имеются участники-вкладчики (командисты), которые несут риск убытков в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в предпринимательской деятельности товарищества.

Хозяйственные общества могут создаваться в форме акционерного общества, общества с ограниченной или дополнительной ответственностью. Акционерным является общество, уставный капитал которого разделен на определенное количество акций. Участники акционерного общества (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут убытки в пределах стоимости принадлежащих им акций. Акционерное общество бывает открытым и закрытым. Участники открытого акционерного общества могут продавать свои акции без согласия других акционеров. Акционеры закрытого акционерного общества имеют преимущественное право приобретения акций, реализуемых другими участниками этого общества.

Обществом с ограниченной ответственностью признается предприятие, учрежденное двумя и более лицами, уставный фонд которого разделен на доли. Участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

Общество с дополнительной ответственностью учреждается двумя или более лицами, уставный фонд делится на доли в размерах, установленных учредительными документами. Участники такого общества солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в пределах, определяемых учредительными документами общества.

Производственным кооперативом (артелью) признается коммерческая организация, участники которой обязаны внести имущественный взнос, принимать личное трудовое участие в его (ее) дея-

тельности и нести субсидиарную ответственность по обязательствам производственного кооператива в равных долях в пределах, установленных уставом, но не меньше величины полученного годового дохода в производственном кооперативе.

Унитарным предприятием является коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней имущество. Выделяют государственные и частные унитарные предприятия.

По размерам предприятия группируются на крупные, средние и малые. Признаки отнесения предприятий к одной из этих подгрупп указываются в законодательных или нормативных актах. Малые предприятия с небольшой численностью персонала, прибылью или продажами, как правило, имеют преимущества по сравнению с крупными в виде налоговых льгот или других мотивационных механизмов, способствующих развитию и укреплению малого предпринимательства.

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.

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.

2.2. Производственная и организационная структуры предприятия

Необходимым условием успешной деятельности предприятия является рациональное построение его производственной и организационной структуры.

Под структурой понимается упорядоченная совокупность взаимосвязанных элементов, находящаяся между собой в устойчивых отношениях, обеспечивающих их функционирование и развитие как единого целого.

Для успешного ведения производства необходимо рационально построить производственный процесс в пространстве. Это осуществляется путем определения исходя из особенностей предприятия наиболее эффективной производственной структуры.

Под производственной структурой предприятия понимается состав и взаимосвязь образующих его цехов, участков и служб в процессе производства продукции.

Производственная структура характеризует разделение труда между подразделениями предприятия и их кооперацию. Она оказывает существенное влияние на важнейшие экономические показатели предприятия: качество продукции, рост производительности труда, величину издержек производства, эффективность использования ресурсов.

Главными элементами производственной структуры предприятия являются цехи, участки и рабочие места. Цех является основ-

ной структурной единицей крупного и среднего предприятия. Он наделяется определенной производственной и хозяйственной самостоятельностью, является обособленной производственной единицей и выполняет закрепленные за ним производственные функции.

Все цеха предприятия обычно делятся на основные и вспомогательные. В основных цехах выполняются операции по изготовлению продукции для реализации. Основные цеха делятся на заготовительные, обрабатывающие и сборочные. К вспомогательным цехам относят инструментальный, ремонтный, энергетический и др.

В состав цехов входят участки, которые создаются по технологическому или предметному принципу. Так, в обрабатывающем цехе могут быть организованы участки по принципу технологической специализации: токарный, фрезерный, шлифовальный, слесарный и др. По принципу предметной специализации образуются участки по изготовлению части готового продукта.

От уровня организации рабочих мест, обоснованного определения их количества и специализации, согласования их работы во времени, рациональности их расположения в цехах существенно зависят результаты работы предприятия.

Следует отметить, что производственная структура предприятия не является чем-то застывшим, она динамична. По мере совершенствования техники и технологии, организации производства, труда и управления предприятием совершенствуется и производственная структура. Это создает условия для интенсификации производства, эффективного использования ресурсов и достижения высоких результатов работы предприятия.

Построение оптимальной производственной структуры предприятия необходимо осуществлять с учетом следующих принципов:

- соблюдения рационального соотношения между основными и вспомогательными цехами;
- обеспечения пропорциональности между частями предприятия;
- укрупнения цехов и участков;
- постоянной работы по рационализации производственной структуры;
- создания бесцеховой структуры управления предприятием.

Кроме того, на производственную структуру предприятия оказывает влияние ряд факторов:

- отраслевая принадлежность предприятия;

- характер продукции и методы ее изготовления;
- объем выпуска продукции и ее трудоемкость;
- уровень специализации и кооперирования производства;
- особенности зданий, сооружений, используемого оборудования, сырья и материалов.

Под организационной структурой предприятия понимаются состав, соподчиненность, взаимодействие и распределение работ по подразделениям и органам управления, между которыми устанавливаются определенные отношения по поводу реализации властных полномочий, потоков команд и информации.

Различают несколько типов организационных структур: линейные, функциональные, линейно-функциональные, дивизиональные и адаптивные. Рассмотрим основные характеристики этих структур.

Линейная структура характеризуется тем, что во главе каждого подразделения стоит руководитель, сосредоточивший в своих руках все функции управления и осуществляющий единоличное руководство подчиненными ему работниками. Его решения, передаваемые по цепочке «сверху вниз», обязательны для выполнения нижестоящими звеньями. Он, в свою очередь, подчинен вышестоящему руководителю.

На этой основе создается иерархия руководителей данной системы управления (например, мастер участка, начальник цеха, директор предприятия), т. е. реализуется принцип единоначалия, который предполагает, что подчиненные выполняют распоряжения одного руководителя. Вышестоящий орган управления не имеет права отдавать распоряжения каким-либо исполнителям, минуя их непосредственного начальника.

Линейная структура управления используется, как правило, малыми и средними предприятиями, осуществляющими несложное производство, при отсутствии широких кооперационных связей между предприятиями.

Функциональная структура предполагает специализацию выполнения отдельных функций управления. Для их осуществления выделяются отдельные подразделения (либо функциональные исполнители). Функциональная организация управления базируется на горизонтальном разделении управленческого труда. Указания функ-

ционального органа в пределах его компетенции обязательны для производственных подразделений.

Функциональная структура управления обычно применяется на крупных предприятиях. В США, например, эту структуру используют 25 % крупных фирм.

Линейно-функциональная структура позволяет в значительной степени устранить недостатки как линейного, так и функционального управления. При этой структуре назначение функциональных служб – подготовка данных для линейных руководителей в целях принятия компетентных решений или возникающих производственных и управленческих задач. Роль функциональных органов (служб) зависит от масштабов хозяйственной деятельности и структуры управления предприятием в целом. Чем крупнее фирма и сложнее ее управляющая система, тем более разветвленным аппаратом она располагает. В этой связи остро стоит вопрос координации деятельности функциональных служб.

Линейно-функциональные структуры управления используются в большинстве предприятий. Схема подобных структур управления представлена на рис. 2.1.

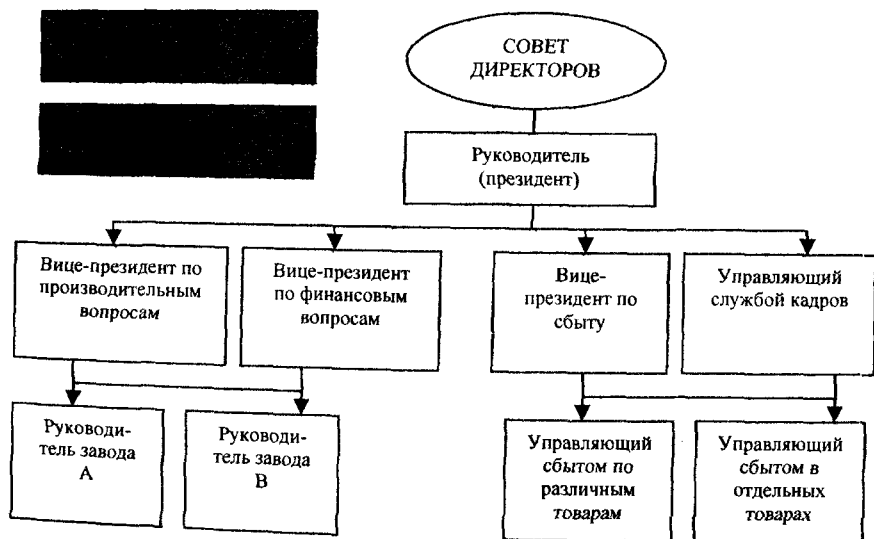


Рис. 2.1. Линейно-функциональная структура управления

Дивизионная (или отделенческая) структура управления – наиболее распространенная форма организации управления современной промышленной фирмой. Смысл ее состоит в том, что самостоятельное подразделение практически полностью отвечает за разработку, производство и сбыт однородной продукции (дивизионально-продуктовая структура управления) или самостоятельные отделы полностью отвечают за хозяйственные результаты на определенных региональных рынках (дивизионально-региональная структура управления).

Каждое отраслевое отделение представляет собой независимое производственно-хозяйственное подразделение, состоящее из отделений и заводов. Такое самостоятельное подразделение в большей степени ориентировано на максимизацию прибыли и завоевание позиций на рынке, чем при функциональной системе управления.

Опыт показывает, что там, где важен фактор техники и технологии, дивизионально-продуктовая форма управления имеет безусловные преимущества.

Линейная, линейно-функциональная и дивизиональная структуры относятся к категории бюрократических и относительно стабильны во времени.

Адаптивные структуры управления. С начала 60-х годов XX в. многие организации стали разрабатывать и внедрять новые, более гибкие типы организационных структур, которые в сравнении с бюрократическими были лучше приспособлены к быстрой смене внешних условий и появлению новой наукоемкой технологии. Такие структуры называются *адаптивными*, поскольку их можно быстро модифицировать в соответствии с изменениями окружающей среды и потребностями самой организации.

Другое их название – *органические структуры*, имеющие возможности адаптироваться к изменениям в окружающей среде подобно тому, как это делают живые организмы.

Адаптивная структура управления характеризуется слабым или умеренным использованием формализации правил и процедур, децентрализацией и участием специалистов в принятии решений, широко определяемой ответственностью в работе, гибкостью структуры власти и небольшим количеством уровней иерархии.

Большинство специалистов по управлению видят в органическом подходе будущее и критикуют бюрократические структуры. Однако при выборе структуры необходимо принимать во внимание усло-

вия, в которых действует конкретное предприятие. Дело в том, что бюрократические и адаптивные структуры представляют собой лишь крайние точки в составе таких фирм. Реальные структуры реальных предприятий (фирм) лежат между ними, обладая признаками тех и других в разных отношениях.

Иными словами, в управлении, как и в любой другой сфере социальной активности человека, не существует понятия «хорошая» или «плохая». Есть выбор, соответствующий или не соответствующий имеющимся условиям.

В настоящее время используются два основных типа адаптивных структур – проектные и матричные.

Проектная структура – это временные органы управления, созданные для решения конкретной задачи. Смысл ее состоит в том, чтобы собрать в одну команду самых квалифицированных сотрудников организации для осуществления сложного проекта. Когда проект завершен, команда распускается.

В матричной структуре члены проектной группы подчиняются как руководителю проекта, так и руководителям тех функциональных отделов, в которых они работают постоянно. Руководитель проекта обладает так называемыми проектными полномочиями. Они варьируются от почти всеобъемлющей линейной власти над всеми деталями проекта до «штабных» полномочий. Выбор конкретного варианта определяется тем, какие права делегирует руководителю проекта высшее руководство.

Основной недостаток матричной структуры – ее сложность. Тем не менее она используется в ряде отраслей промышленности, в частности, в химической, электронной, в производстве вычислительной техники, а также в банках, системе страхования, правительственных учреждениях.

Выбор организационной структуры управления, в наибольшей степени отвечающей целям предприятия и учитывающей конкретные условия деятельности, осуществляется на основе тщательного анализа всех факторов, оказывающих на нее влияние, оценки преимуществ и недостатков различных типов организационных структур.

Преимущества и недостатки различных структур управления отражены в табл. 2.1.

Таблица 2.1

Структура	Преимущества	Недостатки
Линейная	Единство и четкость распоряжительста. Личная подотчетность исполнителя одному лицу. Ответственность каждого за выполнение задания (дисциплина). Стимулирование развития компетентности	Увеличенное время прохождения информации. Келейность при принятии решений. Выполнение исполнителями помимо своих основных обязанностей «штабной» работы по учету и контролю
Функциональная	Уменьшенное время прохождения информации. Специализация деятельности руководителей. Высшее руководство менее загружено, чем при линейной структуре	Возможность получения противоречивых указаний. Сложность разделения взаимосвязанных функций. Сложность контроля. Недостаточная гибкость управления
Линейно-функциональная	Расширение возможности принятия компетентных решений. Сокращение времени на решение технологических вопросов производства	Трудности при регулировании отношений линейных и функциональных руководителей
Дивизиональная	Повышение самостоятельности и ответственности отделений в вопросах максимизации прибыли и завоевания позиций на рынке	Рост управленческого аппарата. Возможность появления конфликтов из-за централизованного распределения ресурсов
Адаптивная	Быстрая адаптация к изменениям внешней среды. Мало правил и процедур. Большая возможность для творческого подхода	Уровни управления размыты. Неопределенность целей и задач. Сложность контроля

Организационная структура выражает форму разделения и кооперации труда в сфере управления и оказывает активное воздействие на процесс функционирования предприятия. Чем совершеннее структура управления, тем эффективнее воздействие на объект управления и выше результативность работы предприятия. Поэтому важно, чтобы структура управления соответствовала ряду требований (табл. 2.2).

Таблица 2.2

Оптимальность	Оперативность	Экономичность
Число ступеней управления следует свести до минимума. Чем больше ступеней, тем менее эффективно управление	Управленческие решения необходимо принимать быстро. С учетом этого требования следует распределять права и ответственность	Достигается путем оптимального разделения управленческого труда

Организационная структура управления не является чем-то застывшим, она постоянно совершенствуется в соответствии с изменившимися условиями. Поэтому данные структуры отличаются большим разнообразием и определяются многими факторами и условиями. Важнейшие из них следующие:

- масштабы бизнеса (малый, средний, большой);
- производственные и отраслевые особенности предприятия (производство товаров, услуг, купля-продажа);
- характер производства (массовый, серийный, единичный);
- сфера деятельности фирм (местный, национальный, внешний рынок);
- уровень механизации и автоматизации управленческих работ;
- квалификация работников.

Построение организационных структур управления осуществляется с учетом следующих принципов:

- соответствие структуры управления целям и стратегии предприятия;
- единство структуры и функции управления;
- первичность функции и вторичность органа управления;

- рациональное сочетание в структуре управления централизации, специализации и интеграции функций управления;
- соотносимость структуры управления с производственной структурой предприятия;
- соответствие системы сбора и обработки информации организационной структуре управления.

При проектировании структуры управления необходимо соблюдать следующее основное правило: вовлекать наименьшее число уровней управления и создавать кратчайшую цепь команд.

2.3. Жизненный цикл предприятия

Предприятие как субъект хозяйствования в процессе функционирования проходит ряд стадий: создание, рост, зрелость, спад, реорганизация (реструктуризация) или санация, банкротство, ликвидация (рис. 2.2).

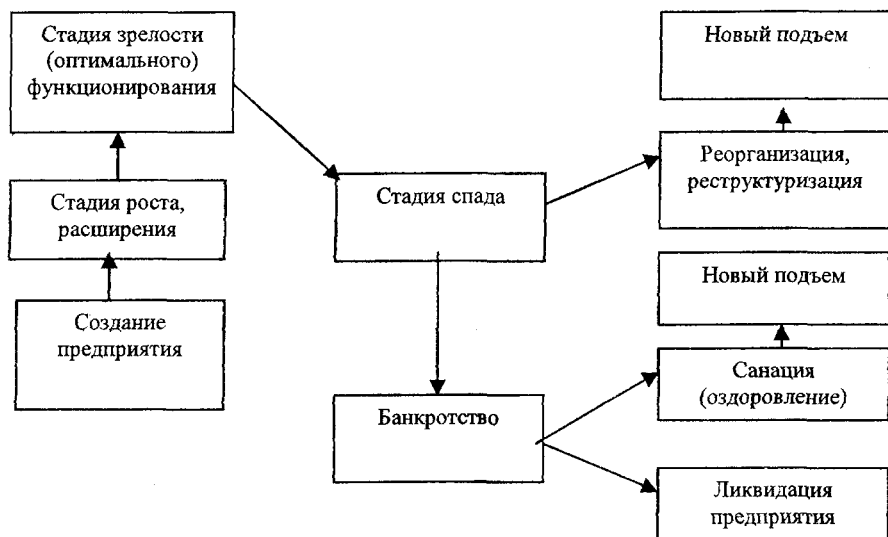


Рис. 2.2. Стадии жизненного цикла предприятия

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 окружаю-

щей 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:

- обеспечения выживания предприятия;
- заключения мировой сделки между должниками и кредиторами;
- достижения 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 предоставле-

ние 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.

2.4. Классификация автотранспортных предприятий

Предприятия автомобильного транспорта по своему назначению подразделяются на автотранспортные, автообслуживающие и авторемонтные.

Автотранспортные предприятия являются предприятиями комплексного типа, осуществляющими перевозку грузов или пассажиров, хранение, техническое обслуживание и ремонт подвижного состава, а также снабжение необходимыми эксплуатационными материалами, ремонтными материалами и запасными частями.

Автотранспортные предприятия по характеру выполняемой транспортной работы делятся на грузовые, пассажирские (автобусные, таксомоторные, легковые по обслуживанию отдельных организаций), смешанные (грузовые и пассажирские) и специальные (скорой медицинской помощи и др.).

По ведомственной принадлежности и характеру производственной деятельности автотранспортные предприятия делятся на предприятия общего пользования, входящие в систему Министерства автомобиль-

ного транспорта и коммуникаций республики, и ведомственные, принадлежащие отдельным министерствам и ведомствам.

Автотранспортные предприятия общего пользования осуществляют перевозку грузов для всех предприятий и организаций независимо от ведомственной принадлежности, перевозку пассажиров в автобусах и автомобилях-такси на городских, пригородных, между-городных и международных маршрутах.

Ведомственные автотранспортные предприятия создаются в промышленных, строительных и сельскохозяйственных предприятиях и организациях и осуществляют, как правило, перевозку грузов, связанную с технологическим процессом производства.

Каждое автотранспортное предприятие имеет определенную производственную мощность.

Под производственной мощностью понимается максимальное количество продукции (услуг) определенной номенклатуры, которое может произвести производственная единица (предприятие, цех, участок) за год при заданном объеме и структуре основных фондов, совершенной технологии и организации производства и соответствующей квалификации кадров.

Производственная мощность АТП зависит от списочного количества подвижного состава и его грузоподъемности.

Производственная мощность зон технического обслуживания и ремонта подвижного состава, цехов и участков АТП определяется по наибольшей пропускной способности ведущих звеньев производства, линий технического обслуживания, постов для ремонта и т. д.

Грузовые автотранспортные предприятия в настоящее время в значительной степени специализируются на перевозках определенного рода груза (кирпича, железобетона, хлебобулочных изделий и т. д.). Это позволяет использовать определенный тип специализированного подвижного состава и получать экономический эффект за счет улучшения его использования, повышения сохранности груза и др.

Пассажирские автотранспортные предприятия (автобусные) располагаются в местах наибольшего количества маршрутов с целью получения наименьших нулевых пробегов и строятся в виде одноэтажных зданий промышленного типа.

Таксомоторные автотранспортные предприятия располагаются в центральных зонах городов и строятся как одно-, так и многоэтажные.

Многоэтажные здания позволяют снизить, размеры земельных участков, что очень важно при строительстве объектов в городской черте.

Наряду с автотранспортными предприятиями значительное пространство получили автообслуживающие и авторемонтные предприятия, которые являются специализированными предприятиями автомобильного транспорта, выполняющими определенные функции технического обеспечения автомобилей: хранение, техническое обслуживание и ремонт. Необходимость в их организации обуславливается спецификой работы автомобилей отдельных ведомств, предприятий и индивидуальных владельцев, которые своими силами не могут выполнять работы по техническому обслуживанию, ремонту или хранению подвижного состава.

К автообслуживающим предприятиям относятся: гаражи-стоянки, станции технического обслуживания, автозаправочные станции, пассажирские и грузовые станции и предприятия транспортно-экспедиционного обслуживания населения.

Гаражи-стоянки представляют собой специализированные предприятия по хранению автомобилей. Иногда в них производятся работы по техническому обслуживанию автомобиля (в объеме ЕО и ТО-1) и снабжение эксплуатационными материалами.

Гаражи-стоянки могут быть филиалами АТП в виде гаражей-стоянок в конечных или промежуточных пунктах междугородных маршрутов. Гаражи-стоянки общего пользования предназначаются для хранения автомобилей, принадлежащих преимущественно индивидуальным владельцам.

Станции технического обслуживания автомобилей являются специализированными предприятиями, выполняющими техническое обслуживание автомобилей, их текущий ремонт и снабжение запасными частями и некоторыми эксплуатационными материалами. По производственному признаку они делятся на станции технического обслуживания грузовых, легковых автомобилей и смешанного типа (обслуживание как грузовых, так и легковых автомобилей). По территориальному признаку станции технического обслуживания делятся на городские, районные и дорожные.

Автозаправочные станции являются специализированными предприятиями по снабжению подвижного состава эксплуатационными материалами: топливом, маслом для двигателей, трансмиссионными

маслами, консистентными смазками, водой и воздухом для подкачки шин.

Как правило, автозаправочные станции специализируются по виду заправляемого топлива (бензин и дизельное топливо, а также газобаллонное топливо).

По территориальному признаку автозаправочные станции делят на городские, районные и дорожные.

Пассажи́рские и грузовые станции являются также обслуживающими предприятиями. Пассажи́рские станции осуществляют продажу билетов и выполняют багажные операции, предоставляют необходимые помещения пассажирам для отдыха и ожидания отправления. Грузовые станции выполняют транспортно-экспедиционные и складские операции с грузами.

Транспортно-экспедиционные организации (фирмы) могут входить в состав различных транспортных предприятий, но могут быть и частными, совместными и иностранными. Они действуют на правах самостоятельных хозяйственных единиц.

Транспортно-экспедиционные предприятия могут иметь в своем составе несколько нехозяйственных транспортно-экспедиционных агентств (дочерних), которые организуются в различных городах и населенных пунктах.

На договорных началах транспортно-экспедиционные предприятия используют подвижной состав автотранспортных предприятий, а наиболее крупные имеют свой подвижной состав.

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

Авторемонтные, агрегатно-ремонтные заводы и мастерские являются специализированными предприятиями по капитальному ремонту полнокомплектных автомобилей или отдельных агрегатов. Различие между авторемонтными мастерскими и заводами заключается в производственной программе. Авторемонтные заводы, как правило, имеют производственную программу свыше 1000 капитальных ремонтов в год.

Как мастерские, так и ремонтные заводы могут быть специализированы на ремонте одного или двух (но не более) типов автомо-

билей. Это позволяет применять высокопроизводительное оборудование, поточные методы производства, что обеспечивает хорошее качество ремонта и невысокую его стоимость.

Шиноремонтные заводы и мастерские являются специализированными предприятиями, выполняющими все виды ремонтов автомобильных покрышек и камер вплоть до восстановительного ремонта. Ремонтно-зарядные аккумуляторные станции являются специализированными предприятиями по ремонту и заряду автомобильных аккумуляторных батарей.

Раздел 2. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ И ПОКАЗАТЕЛИ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Глава 3. АКТИВЫ ОРГАНИЗАЦИИ

3.1. Собственность организации

Активы организации – собственность юридического лица (организации), имеющая денежную стоимость. Это ее собственные и привлеченные средства, ценные бумаги, товарно-материальные ценности, основные средства, финансовые инвестиции, вложенные в хозяйство других субъектов, собственные патенты, изобретения, ноу-хау, права пользования землей и природными ресурсами, любая другая собственность, которую хозяйствующий субъект (предприятие, фирма, компания и т. п.) может использовать для осуществления предпринимательской деятельности. Различают активы материальные и активы нематериальные, а также активы финансовые. Стоимость всех активов организации за вычетом ее краткосрочных и накопительных долгосрочных обязательств называют чистыми активами.

Ценные бумаги – документы, удостоверяющие с соблюдением обязательных реквизитов имущественные права, осуществление и передача которых возможны только при их предъявлении.

Виды ценных бумаг: государственные облигации, облигации, векселя, чеки, депозитные и сберегательные сертификаты, банковские сберегательные книжки на предъявителя, коносаменты, акции, приватизационные и другие документы, которые законодательством о ценных бумагах или в установленном порядке отнесены к их числу.

Основные средства – основные фонды организации в денежном выражении. Термин «основные средства» чаще употребляется в бухгалтерском учете, в других случаях используется термин «основные фонды».

Основные средства представляют собой совокупность вещей, сохраняющих свою материально-вещественную форму, используемых организацией в хозяйственной деятельности в течение длительного (более 12 месяцев) периода, стоимость единицы которых при этом превышает величину, установленную учетной политикой организации в соответствии с законодательством (за исключением объектов,

относящихся в соответствии с законодательством к основным средствам вне зависимости от их стоимости).

К основным средствам независимо от их стоимости относятся:

- сельскохозяйственные машины и орудия;
- строительный механизированный инструмент;
- рабочий, племенной и продуктивный скот (независимо от вида животных);
- библиотечные фонды (по-прежнему не являющиеся амортизируемым имуществом);
- сценическо-постановочные средства и оборудование.

Не относятся к основным средствам и учитываются:

1. В составе оборотных активов:

- сырье, материалы и другие товары, стоимость которых временно переносится на стоимость продукции (работ, услуг), вырабатываемой с их использованием, а также незавершенное производство, готовая продукция и товары для перепродажи, денежные средства, ценные бумаги и другие финансовые вложения;

- животные на выращивании и откорме, птица, кролики, пушные звери, семьи пчел, а также собаки, используемые для служебных целей, подопытные животные;

- многолетние насаждения, выращиваемые в питомниках в качестве посадочного материала и / или не достигшие эксплуатационного возраста;

- отдельные строительные конструкции и детали, части и агрегаты машин, оборудования и подвижного состава, предназначенные для строительства, ремонтных целей и комплектации, числящиеся в составе материальных запасов (в оборотных активах);

- машины и оборудование, числящиеся как готовые изделия (товар) на складах организаций;

2. В составе внеоборотных активов:

- машины и оборудование, требующие монтажа, а также законченные монтажом, но не введенные в эксплуатацию;

- не оконченные строительством или не оформленные актами ввода в эксплуатацию объекты капитального строительства и иные вложения во внеоборотные активы до их ввода в эксплуатацию.

НОУ-ХАУ (знаю как) – не защищенные охранными документами (патентами) и неопубликованные сведения и опыт научно-технического, управленческого, коммерческого и иного характера, кото-

рые представляют коммерческую ценность и могут служить предметом сделки, оформляемой соответствующим договором.

Инвестиции – это то, что «откладывается» на завтра, чтобы можно было больше употреблять в будущем. Одна их часть – это потребительские блага, не используемые в текущем периоде, а откладываемые в запас (инвестиции на увеличение запасов); другая – ресурсы, направленные на расширение производства (вложения в здания, машины, оборудование). Таким образом, инвестиции – это долгосрочные вложения средств (денежных, материальных), интеллектуальных ценностей внутри страны или за границей в различные отрасли (предприятия, программы, отдельные мероприятия и т. п.) с целью развития производства, предпринимательства, получения прибыли или других конечных результатов (например, природоохранных, социальных и др.).

Видами инвестиций могут быть денежные средства, акции и другие ценные бумаги, паевые взносы, движимое и недвижимое имущество, авторские права, ноу-хау и др. Различают следующие виды основных инвестиций: финансовые – вложения в ценные бумаги, а также помещение капитала в банки (вложения в ценные бумаги называют также портфельными инвестициями; реальные – долгосрочные вложения средств капитала) непосредственно в средства производства и предметы потребления.

Материальные активы – собственность юридических или физических лиц, имеющая вещественную форму и денежную стоимость. Это земля, находящаяся в собственности; здания и сооружения производственного и непроизводственного назначения, административные здания; жилищные, учебные, детские, лечебные, оздоровительные, спортивные и иные здания, помещения, находящиеся на балансе предприятия; установленное и не установленное производственное оборудование, движимое имущество непроизводственного назначения; запасы сырья, топлива, полуфабрикатов (на складах, в цехах и в дороге), готовой продукции; имущество, основные средства, земельные участки, сданные в аренду, принадлежащие предприятию филиалы, дочерние компании, если они не имеют статуса юридического лица, а их балансы не разделены с балансом головного предприятия. Материальные активы подразделяются на воспроизводимые (запасы материальных оборотных средств, основные фонды,

материальные и художественные ценности) и невозпроизводимые (земля, недра).

Нематериальные активы представляют собой совокупность не имеющего материально-вещественной формы оцениваемого имущества, сохраняющего свое содержание и используемого организацией в хозяйственной деятельности в течение длительного (более 12 месяцев) периода.

Основные характерные черты нематериальных активов это:

- отсутствие материально-вещественной (физической) структуры, использование в течение длительного времени;
- способность приносить пользу предприятию;
- высокая степень неопределенности относительно размеров возможной в будущем прибыли от использования. Подразделяются на активы финансовые (валюта, депозиты, векселя, ценные бумаги и т. п.) и прочие нематериальные активы (патенты, торговые марки, авторские права, франшизы и т. п.).

Нематериальные активы – неосязаемые (не воспринимаемые осязанием) активы, новая категория в составе имущества предприятия.

Их объектами могут быть:

- права на объекты промышленной собственности – права на изобретения, промышленные образцы, товарные знаки и знаки обслуживания, ноу-хау;
- авторские права – исключительное право на издание, публичное или иное использование произведений науки, литературы или искусства;
- права пользования землей и другими природными ресурсами, относящимися к исключительному праву владельца на соответствующее их хозяйственное или иное использование; программное обеспечение вычислительной техники – программы на носителях данных с технической (в т. ч. программной и эксплуатационной) документацией, а также автоматизированные системы обработки информации; организационные расходы, понесенные в связи с созданием совместных предприятий или акционерных обществ, если они указаны в учредительных документах как часть вклада в уставный фонд.

3.2. Износ основных фондов и нематериальных активов

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).

Количественная характеристика физического износа отдельных видов основных фондов I_{ϕ} может быть дана исходя из продолжительности их службы:

$$I_{\phi} = T_{\phi} / A_n \cdot 100 ,$$

где T_{ϕ} – фактический срок службы основных фондов, годы;

A_n – срок службы основных фондов по установленным нормам (амортизационный период), годы.

Для оценки степени физического износа различных групп основных фондов могут быть использованы стоимостные измерители. В этом случае физический износ основных фондов I_{ϕ} определяют по формуле

$$И_{\phi} = (\Phi_{п(б)} - \Phi_{ост}) / \Phi_{п(б)} \cdot 100,$$

где $\Phi_{п(б)}$ – балансовая первоначальная (восстановительная) стоимость основных фондов, руб.;

$\Phi_{ост}$ – остаточная стоимость основных фондов, руб.

Моральный износ основных фондов обуславливается техническим прогрессом, происходящим во всех отраслях народного хозяйства. Моральный износ означает преждевременное обесценивание основных фондов до окончания срока физической службы. Он имеет две формы проявления. Первая форма морального износа проявляется в удешевлении ранее произведенных машин или оборудования вследствие уменьшения стоимости их воспроизводства в современных условиях:

$$ИМ_1 = \frac{\Phi_{п(б)} - \Phi_{в(б)}}{\Phi_{п(б)}} \cdot 100,$$

где $\Phi_{п(б)}$ – первоначальная балансовая стоимость объекта основных фондов;

$\Phi_{в(б)}$ – восстановительная балансовая стоимость объекта основных фондов.

Для второй формы морального износа характерно обесценивание старого оборудования в результате научно-технического прогресса – появления более производительных и экономичных видов техники. В наибольшей степени моральному износу подвергаются активные основные фонды, в частности состав автомобильного транспорта.

Моральный износ второй формы устанавливается сопоставлением технических характеристик старых и новых аналогов основных фондов по формуле

$$ИМ_2 = \frac{\Pi_{н} - \Pi_{с}}{\Pi_{с}} \cdot 100\%,$$

где $\Pi_{н}$ – производительность нового объекта основных фондов;

P_c – производительность аналогичного старого объекта основных фондов.

При моральном износе фактические сроки службы различных машин и оборудования определяются относительной невыгодностью их эксплуатации по сравнению с новейшими, более прогрессивными орудиями труда. Моральный износ, таким образом, определяется не сроком службы фондов, а темпами технического прогресса.

На темпы морального износа оказывают влияние следующие факторы:

1. Финансовые, связанные с ограничениями приобретенных новых машин для замены морально изношенной техники;

2. Экономические, проявляющиеся в определенных потерях овеществленного в изношенном оборудовании труда при замене техники на более прогрессивную.

При появлении новой техники важное значение приобретает модернизация имеющихся активных основных фондов как условие доведения их технико-экономических показателей до уровня передовых.

Характер износа основных фондов определяет следующие сроки их службы:

- физический, по истечении которого ОФ приходят в состояние негодности к дальнейшей эксплуатации и их работоспособность не может быть восстановлена ремонтом;

- экономический, который с учетом физического и морального износа обеспечивает минимальные затраты на эксплуатацию, а также минимальные капитальные вложения. Экономический срок службы предполагает обновление состава ОФ путем их списания и замены аналогичными новыми, что является наиболее эффективным;

- рациональный, при котором кроме эксплуатационной экономичности и капитальных вложений учитываются реальные условия перехода к экономическому сроку службы во времени, в том числе возможность приобретения новых ОФ, возможности промышленности, изготавливающей их.

Износ материальных активов – постепенный перенос в течение расчетного срока действия нематериальных активов своей стоимости на выпускаемую продукцию, выполняемые работы, оказываемые услуги (в виде амортизации). Величина износа по таким акти-

вам исчисляется ежемесячно по нормам, рассчитанным исходя из их балансовой стоимости и срока полезного использования:

$$И_{ам} = \Phi_{a(б)} \cdot Н ;$$

$$Н = \frac{1}{T},$$

где $\Phi_{a(б)}$ – балансовая стоимость нематериальных активов;

T – срок полезного использования нематериальных активов;

$Н$ – норма износа нематериальных активов.

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 недочисленного износа относится на результаты хозяйственной деятельности, при безвозмездной их передаче – за счет чистой прибыли предприятия.

3.3. Сроки службы и полезного использования основных средств и нематериальных активов

Срок службы – период, в течение которого объекты основных средств или нематериальных активов сохраняют свои потребительские свойства.

Нормативный срок службы – установленный нормативными правовыми актами и/или комиссией организации по проведению

амортизационной политики в соответствии с настоящей Инструкцией период амортизации отдельных объектов основных средств и нематериальных активов и / или выделенных групп (позиций) амортизируемого имущества.

Нормативный срок службы амортизируемого имущества, не используемого в предпринимательской деятельности, – установленный нормативными правовыми актами период, в течение которого потеря стоимости данного имущества, призванного служить для целей организации, погашается:

коммерческими организациями с отражением в составе внереализационных расходов;

некоммерческими организациями за счет целевых поступлений.

Срок полезного использования амортизируемого имущества – выбранный организацией в соответствии с определенными правилами или принятый равным по величине нормативному сроку службы ожидаемый или расчетный период эксплуатации основных средств и нематериальных активов в процессе предпринимательской деятельности.

Нормативный срок службы объектов основных средств, как используемых, так и не используемых в предпринимательской деятельности, устанавливается применительно к каждой позиции основных средств, включенной в действующую классификацию амортизируемых основных средств.

Нормативный срок службы по объектам основных средств, не включенным в действующую классификацию, устанавливается решением комиссии на основании технической документации организаций-изготовителей, а в ее отсутствие – путем оценки комиссией технического состояния объекта.

При расхождении значений нормативных сроков службы, установленных применительно к позициям действующей классификации, и значений сроков эксплуатации отдельных объектов основных средств, устанавливаемых организациями-изготовителями в технической документации на продукцию на срок, равный или превышающий 1 год, комиссия вправе использовать значения нормативных сроков службы этих объектов, исходя из сроков эксплуатации, подтверждаемых технической документацией организаций-изготовителей. Организации должны обеспечить сохранность документов по учету основных

средств и указанной технической документации на протяжении всего срока службы объекта.

Нормативный срок службы объектов основных средств, в том числе ранее находившихся в эксплуатации, определяется при приобретении каждым балансодержателем или собственником с даты принятия их на учет при вводе в эксплуатацию. По объектам, ранее находившимся в эксплуатации, комиссия вправе понижать нормативные сроки службы вдвое, но не ниже чем до трех лет по зданиям, сооружениям и передаточным устройствам и двух лет по другим объектам основных средств.

Нормативный срок службы и срок полезного использования объектов нематериальных активов определяются исходя из времени их использования (срока службы), устанавливаемого патентами, свидетельствами, лицензиями, соответствующими договорами и другими документами, подтверждающими права правообладателя.

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 сорока лет, но не более срока деятельности организации;

по иным объектам — на срок до двадцати лет, но не более срока деятельности организации;

по другим объектам нематериальных активов — на срок до десяти лет, но не более срока деятельности организации.

Срок полезного использования объекта основных средств, используемого в предпринимательской деятельности, определяется при его приобретении каждым балансодержателем или собственником.

При его установлении учитываются:

ожидаемый физический износ, зависящий от условий производства: режима эксплуатации (количества смен), естественных условий, влияния агрессивной среды, системы проведения ремонтов;

моральный износ в результате удешевления стоимости или повышения производительности вновь вводимых аналогичных объектов основных средств;

нормативно-правовые и другие ограничения в использовании объекта (например, срок лизинга, иного возмездного и безвозмездного пользования).

Решение принимается комиссией исходя из указанных условий, потребностей воспроизводства (утвержденных бизнес-планов или планов технологического обновления и реструктуризации действующего производства), сложившейся ценовой конкурентоспособности и условий реализации товаров, продукции, работ, услуг.

При выборе сроков полезного использования объектов основных средств комиссия вправе принимать их равными по величине нормативным срокам службы соответствующих объектов, установленным иными нормативными правовыми актами.

При вводе в эксплуатацию отдельных объектов основных средств и нематериальных активов, амортизация по которым начисляется 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.

Комиссия вправе производить пересмотр нормативных сроков службы и/или сроков полезного использования основных средств с обязательным отражением в учетной политике (индивидуальные предприниматели, если ими не принято решение о ведении бухгалтерского учета, – в книге учета основных средств и начисления амортизации) возможности пересмотра в случаях завершения модернизации; реконструкции; частичной ликвидации; дооборудования; достройки; проведенного технического диагностирования с соответствующим освидетельствованием организациями, имеющими в соответствии с законодательством специальное разрешение (лицензию), оформленных в качестве капитальных вложений актами сдачи-приемки выполненных работ; в случаях проведения переоценки методом прямой оценки с привлечением оценщика.

Пересмотр нормативных сроков службы и/или сроков полезного использования нематериальных активов комиссия вправе производить при условии возобновления или продления срока их функционирования.

Установленный период начисления амортизации – нормативный срок службы или срок полезного использования основных средств – прерывается на период, в течение которого амортизация по данным объектам не начислялась.

Начисление амортизации не производится:

во время проведения модернизации объектов, их дооборудования, полной или частичной реконструкции, достройки, технического диагностирования и соответствующего освидетельствования с полной остановкой объекта или его части (кроме проведения указанных работ сроком до 12 месяцев бюджетными учреждениями), а также при консервации объектов в соответствии с законодательством;

по не введенным в эксплуатацию объектам мобилизационного и государственного резервов, резерва, создаваемого для ликвидации последствий чрезвычайных ситуаций, и объектам, предназначенным для хранения и утилизации вооружения, военной и специальной техники;

по объектам основных средств, полученным организацией в собственность вследствие погашения обязательств должником, не используемым ею в хозяйственной деятельности и предназначенным для отчуждения, – в течение 12 месяцев начиная с месяца их постановки на учет в качестве основных средств.

Срок нахождения основных средств на балансе организации или в учете у индивидуального предпринимателя продлевается на период, в течение которого амортизация по данным объектам не начислялась.

В периоды функционирования основных средств в условиях, отличающихся от принятых при установлении нормативных сроков службы или сроков полезного использования (влияния агрессивной среды, сменности, других отклонений от установленных собственником базовых режимов работы), комиссия вправе скорректировать годовую и месячную нормы амортизации объекта или его частей путем применения поправочных коэффициентов. Решение о применении поправочных коэффициентов закрепляется учетной политикой организации.

Поправочные коэффициенты указываются применительно к позициям действующей классификации в виде соответствующих сносок.

При наличии отклонений от установленных собственником базовых режимов работы корректировка рассчитанных годовых норм

амортизационных отчислений с применением одного коэффициента осуществляется путем деления годовой нормы амортизации на значение соответствующего коэффициента, установленного к нормативному сроку службы или сроку полезного использования объекта основных средств.

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

$$НА_{гс} = НА_y + K,$$

где $K_1 = K_1 + K_2 + \dots + K_m - (m - 1)$;

$НА_{гс}$ – скорректированная годовая норма амортизации основных средств;

$НА_y$ – норма амортизации, рассчитанная исходя из утвержденного или нормативного срока службы или срока полезного использования объекта основных средств;

K – коэффициент корректировки годовой нормы амортизации. Величина данного коэффициента рассчитывается по формуле и не может принимать значения менее 0,5 и более 2;

K_1, K_2, \dots, K_m – коэффициенты, рассчитываемые как величина, обратная утвержденным поправочным коэффициентам по позициям действующей классификации основных средств к нормативным срокам их службы иными нормативными правовыми актами, и применяемые организацией при наличии отклонений от установленных базовых режимов работы и других условий;

m – количество применяемых поправочных коэффициентов.

В случае установления поправочных коэффициентов к нормативным срокам службы и/или срокам полезного использования производится корректировка годовых норм амортизации на коэффициенты, рассчитанные как величина, обратная значению коэффициентов, установленных к нормативным срокам службы или срокам полезного использования основных средств.

В этом случае комиссия вправе производить корректировку установленного нормативного срока службы или срока полезного использования:

если по окончании нормативного срока службы или срока полезного использования объекта основных средств сумма начисленной амортизации составляет менее 100 процентов его стоимости, то установленный нормативный срок службы или выбранный срок полезного использования подлежит пересмотру организацией в сторону увеличения;

если сумма начисленной амортизации объекта основных средств достигает 100 процентов его стоимости до окончания нормативного срока службы или выбранного срока полезного использования, установленный нормативный срок службы или срок полезного использования подлежит пересмотру организацией в сторону уменьшения.

Диапазоны сроков полезного использования (промежутки между наименьшими и наибольшими значениями сроков полезного использования) установлены по группам амортизируемых объектов основных средств и нематериальных активов.

3.4. Амортизация и объекты начисления амортизации основных фондов и нематериальных активов

Для экономического возмещения физического и морального износа основных фондов и нематериальных активов их стоимость в виде амортизационных отчислений постоянно переносится в затраты на производство продукции или выполненную работу (услугу) в течение всего срока функционирования основных фондов.

Амортизация как процесс перенесения стоимости объектов основных средств и нематериальных активов или части стоимости основных средств на стоимость вырабатываемых с их использованием в процессе предпринимательской деятельности (для Национального банка Республики Беларусь – деятельности, предусмотренной уставом) продукции, работ, услуг включает в себя:

- распределение рациональным (выбранным организацией самостоятельно) способом амортизируемой стоимости объектов между отчетными периодами, составляющими в совокупности срок полезного использования каждого из них;

- систематическое включение амортизационных отчислений (относящейся к данному отчетному периоду стоимости используемых объектов) в издержки производства, расходы на реализацию или операционные расходы.

Амортизация начисляется (амортизационные отчисления производятся) ежемесячно (организациями, финансируемыми из бюджета, – один раз в конце года) до полного погашения стоимости объекта или его выбытия:

по амортизируемому имуществу, используемому в предпринимательской деятельности, – исходя из рассчитанных организацией самостоятельно в соответствии с установленными диапазонными сроками полезного использования годовых норм амортизации (по укрупненным группам или инвентарным объектам, числящимся в учете) и их амортизируемой стоимости;

по амортизируемому имуществу, не используемому в предпринимательской деятельности, – исходя из установленных нормативных сроков службы и амортизируемой стоимости данных объектов.

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.

Объектами начисления амортизации являются числящиеся на балансе организации (в учете у индивидуального предпринимателя) основные средства и нематериальные активы организаций как используемые, так и не используемые в предпринимательской деятельности, а также объекты, предоставляемые организацией во временное владение и/или пользование с целью получения дохода, учитываемые в качестве доходных вложений.

У индивидуальных предпринимателей основные средства и нематериальные активы, не используемые в предпринимательской деятельности, объектами начисления амортизации не являются.

К амортизируемым относятся основные средства согласно действующей классификации:

1. Здания; сооружения, включая ведомственные дороги; передаточные устройства; рабочие и силовые машины, механизмы и оборудование; транспортные средства; измерительные и регулирующие приборы и устройства; вычислительная техника, оргтехника; инструмент; производственный и хозяйственный инвентарь и принадлежности; рабочий, племенной и продуктивный скот (независимо от вида животных); многолетние насаждения; основные средства гор-

но-добывающей промышленности; буферный газ и прочее имущество (активы), относимые по установленной законодательством классификации к основным средствам;

2. Капитальные вложения в улучшение земель (мелиоративные, ирригационные и другие работы), не связанные с созданием сооружений; капитальные вложения в арендованное (полученное в лизинг) имущество, если в соответствии с заключенным договором аренды (лизинга) эти капитальные вложения являются собственностью арендатора (лизингополучателя);

3. Оборудование, модели, образцы, находящиеся в кабинетах, лабораториях и на других площадях научных и учебных организаций (селекционных центров, опытно-экспериментальных баз, центров коллективного пользования, специальных мастерских, фитотронов, вивариев, теплиц и т. п.), используемые для научных и учебных целей, выставочные и рекламные стенды;

4. Объекты жилищного фонда, внешнего благоустройства, наружного освещения, используемые организацией для выполнения уставных целей. К объектам внешнего благоустройства следует относить объекты согласно утвержденному в установленном порядке перечню;

5. Спортивные сооружения, автомобильные дороги и комплекс инженерных сооружений, входящих в состав дорог.

Объектами начисления амортизации не являются отдельные группы и виды основных средств:

1) библиотечные фонды;

2) фильмофонды, музейные и художественные ценности, сценическо-постановочные средства и оборудование, здания, сооружения, являющиеся памятниками архитектуры и искусства, включенные в Государственный список историко-культурных ценностей Республики Беларусь (за исключением зданий, находящихся на балансе организаций и используемых ими для осуществления предпринимательской деятельности).

Объектами начисления амортизации не являются:

1) земля и иные объекты природопользования (вода, недра и другие природные ресурсы);

2) основные средства государственных организаций, находящихся за границей;

3) вооружение, военная, специальная техника и имущество, находящиеся в Вооруженных Силах Республики Беларусь, других войсках и воинских формированиях.

К амортизируемым нематериальным активам относятся принадлежащие обладателю 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:

2.1) права на первичные произведения: литературные, научные (статьи, монографии, отчеты), драматические и музыкально-драматические, произведения хореографии и пантомимы и другие сценарные произведения, музыкальные произведения с текстом или без него, аудиовизуальные произведения (кино-, теле- и видеофильмы, диафильмы и другие кино- и телепроизведения), произведения скульптуры, живописи, графики, 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;

2.2) права на производные произведения: переводы, обработки, аннотации, рефераты, резюме, обзоры, инсценировки, музыкальные аранжировки, другие переработки произведений науки, литературы и искусства;

2.3) права на составные произведения: сборники, энциклопедии, антологии, атласы, другие составные произведения;

3) на объекты смежных прав: исполнения, постановки, фонограммы, передачи организаций эфирного и кабельного телевидения;

4) на программы для ЭВМ и компьютерные базы данных;

5) на использование объектов интеллектуальной собственности, вытекающие из лицензионных и авторских договоров;

6) пользования природными ресурсами, землей;

7) прочие: лицензии на осуществление вида деятельности, лицензии на осуществление внешнеэкономических и котируемых операций, лицензии на использование опыта специалистов, права доверительно-го управления имуществом.

К нематериальным активам не относятся и не являются объектами начисления амортизации:

1) интеллектуальные и деловые качества персонала организации, его квалификация и способность к труду, поскольку они неотделимы от своих носителей и не могут быть использованы без них;

2) не законченные 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 (осуществленные в процессе приватизации и акционирования организации, при государственной регистрации или перерегистрации организации и другие расходы, являющиеся организационными в соответствии с законодательством);

5) стоимость деловой репутации организации (гудвилл).

3.5. Способы начисления амортизации

Организация самостоятельно определяет способы и методы начисления амортизации, в том числе по объектам одного наименования. До окончания срока полезного использования амортизируемых объектов способы и методы начисления амортизации разрешается пересматривать в начале календарного года с обязательным отражением в учетной политике (книге учета основных средств у индивидуальных предпринимателей), за исключением случая непредвиденного изменения условий производства и реализации товаров, продукции, работ, услуг, приводящего к появлению убытков, когда организации и индивидуальные предприниматели, избравшие в текущем году для начисления амортизации по отдельным амортизируемым объектам линейный способ на основе срока полезного использования, не достигающего установленного нормативного срока службы, либо нелинейный способ, обязаны по всем амортизируемым объектам осуществить единовременный переход только к линейному

способу начисления амортизации, исходя из сроков полезного использования, равных по величине нормативным срокам службы.

В случае когда установленный срок полезного использования превышает по величине нормативный срок службы, пересмотр срока полезного использования не производится.

Начисление амортизации производится следующими способами:

- линейным;
- нелинейным;
- производительным.

Линейный способ заключается в равномерном (по годам) начислении организацией амортизации в течение всего нормативного срока службы или срока полезного использования объекта основных средств или нематериальных активов. Годовые нормы начисления амортизации в первом и каждом из последующих лет срока эксплуатации объекта у одного балансодержателя или собственника совпадают. Несовпадение этих норм возможно в случаях изменения условий эксплуатации объектов (коэффициентов сменности работы машин и оборудования, среды, в которой они эксплуатируются, иных отклонений от установленных базовых режимов работы и других условий в соответствии с действующим законодательством).

При линейном способе годовая сумма амортизационных отчислений определяется исходя из амортизируемой стоимости объекта основных средств или нематериальных активов и нормативного срока службы или срока его полезного использования путем умножения амортизируемой стоимости на принятую годовую линейную норму амортизационных отчислений.

Пример. Приобретен автомобиль ГАЗ-32214 «Газель» стоимостью 30 млн. руб. со сроком полезного использования в течение 10 лет. Годовая норма амортизационных отчислений – 10 %. Годовая сумма амортизационных отчислений составит 3 млн. руб. ($30 \cdot 10/100$).

Нелинейный способ заключается в неравномерном (по годам) начислении организацией амортизации в течение срока полезного использования объекта основных средств или нематериальных активов.

Организация вправе установить нелинейный способ начисления амортизации применительно 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 основ-

ных средств, которые непосредственно участвуют в процессе производства продукции (работ, услуг), включая антенны, взлетно-посадочные полосы, измерительные и регулирующие приборы и устройства (устройства системы гражданской авиации, оборудование системы посадки и наземные средства вождения самолета, аппаратура диспетчерского управления специальных видов связи и др.); инструменту; рабочему скоту; нематериальным активам (за исключением фирменных наименований и товарных знаков), а также объектам лизинга.

Нелинейный способ начисления амортизации не распространяется на следующие виды машин, оборудования и транспортных средств:

машины, оборудование и транспортные средства с нормативным сроком службы до 3 лет и легковые автомобили (кроме эксплуатируемых в качестве служебных и используемых для услуг 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 развлечений.

Нелинейный способ начисления амортизации подразделяется на:

- метод суммы чисел лет;

- метод уменьшаемого остатка с коэффициентом ускорения от 1 до 2,5 раза.

Применение метода суммы чисел лет предполагает определение 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.

Сумма чисел лет срока полезного использования объекта определяется по следующей формуле:

$$СЧЛ = \frac{С_{\text{пи}} (С_{\text{пи}} + 1)}{2},$$

где СЧЛ – сумма чисел лет срока полезного использования объекта, выбранного организацией самостоятельно в пределах установленного диапазона;

$S_{\text{пл}}$ – срок полезного использования объекта, выбранный организацией самостоятельно в пределах установленного диапазона.

Пример.

Приобретен автомобиль ГАЗ-32214 «Газель» стоимостью 30 млн. рублей со сроком полезного использования 5 лет.

Сумма чисел срока полезного использования составляет 15 лет.

Расчет можно произвести двумя способами:

- сложением суммы чисел лет ($1+2+3+4+5=15$);

- по формуле

$$\frac{5(5+1)}{2} = 15.$$

В первый год эксплуатации указанного объекта будет начислена амортизация в размере $5/15$ или 33,3 %, что составит 10 млн. рублей.

Во второй год – $4/15$, что составит 8 млн. рублей, в третий год – $3/15$, что составит 6 млн. рублей.

В четвертый год – $2/15$, что составит 4 млн. рублей.

В пятый год – $1/15$, что составит 2 млн. рублей.

Общая сумма начисленной амортизации в течение всего срока полезного использования объекта составит 30 млн. рублей ($10+8+6+4+2$).

При методе уменьшаемого остатка годовая сумма начисленной амортизации рассчитывается исходя из определяемой на начало года недоамортизированной стоимости (разности амортизируемой стоимости и суммы, начисленной до начала отчетного года амортизации) и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования объекта, и коэффициента ускорения (от 1 до 2,5 раза), принятого организацией.

Пример. Приобретен автомобиль ГАЗ-32214 «Газель» стоимостью 30 млн. рублей со сроком полезного использования в течение 5 лет.

Годовая норма амортизационных отчислений 40 % (норма амортизации 20 %, исчисленная из срока полезного использования, увеличивается на коэффициент ускорения).

В первый год эксплуатации годовая сумма амортизационных отчислений определяется исходя из амортизируемой стоимости и составит 12 млн. рублей (30 млн. рублей (40 %)).

Во второй год эксплуатации амортизация начисляется от разницы между амортизируемой стоимостью автомобиля (30 млн. рублей) и суммой амортизации, начисленной за первый год эксплуатации (12 млн. рублей), и составит 7,2 млн. рублей ((30 млн. рублей - 12 млн. рублей) 40 %).

В третий год эксплуатации амортизация начисляется от разницы между амортизируемой стоимостью автомобиля (30 млн. рублей) и суммой амортизации начисленной за первый и второй год эксплуатации (12 млн. рублей + 7,2 млн. рублей) и составит 4,32 млн. рублей ((30 млн. рублей - 12 млн. рублей + 7,2 млн. рублей) 40 %).

В четвертый год эксплуатации амортизация начисляется от разницы между амортизируемой стоимостью автомобиля (30 млн. рублей) и суммой амортизации, начисленной за первый, второй и третий годы эксплуатации (12 млн. рублей + 7,2 млн. рублей + 4,32 млн. рублей) и составит 2,6 млн. рублей ((30 млн. рублей - 12 млн. рублей + 7,2 млн. рублей - 4,32 млн. рублей) 40 %).

В пятый (последний) год эксплуатации амортизация представляет собой разницу между амортизируемой стоимостью автомобиля (30 млн. рублей) и суммой амортизации, начисленной за первый - четвертый годы эксплуатации (30 млн. рублей - 12 млн. рублей - 7,2 млн. рублей - 4,32 млн. рублей - 2,6 млн. рублей), и составит 3,68 млн. рублей.

При производительном способе начисление амортизации объекта основных средств или нематериальных активов заключается в начислении организацией амортизации исходя из амортизируемой стоимости объекта и отношения натуральных показателей объема продукции (работ, услуг), выпущенной (выполненных) в текущем периоде, к ресурсу объема, определенному специальной комиссией исходя из его технических характеристик:

$$AO_t = ОПР_t \cdot \frac{АС}{\sum_{t=1}^n ОПР_t},$$

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. Приобретен автомобиль ГАЗ-32214 «Газель» с амортизируемой стоимостью 30 млн. рублей, при предполагаемом пробеге 500 тыс. км. Пробег в отчетном месяце составил 4 тыс. км.

Амортизация на 1 км пробега составляет 60 рублей (30 млн. руб./500 тыс. км).

Амортизационные отчисления за отчетный месяц 240 тысяч рублей (60 · 4000).

Пример. Приобретен токарный станок МК6056 стоимостью 80 млн. рублей. Прогнозируемый в течение срока эксплуатации станка объем продукции – 20 млн. единиц. Выработка продукции за отчетный месяц – 50 тыс. единиц.

Амортизация на единицу продукции 4 рубля (80 млн. руб./ 20 млн. единиц).

Амортизационные отчисления за отчетный месяц 200 тыс. рублей (50000 единиц · 4 рубля).

3.6. Стоимость основных средств и нематериальных активов

В хозяйственной практике учета и анализа используют несколько видов оценки стоимости основных средств и нематериальных активов:

- балансовую первоначальную;
- балансовую восстановительную;
- ликвидационную;
- среднегодовую;
- остаточную;
- амортизируемую.

В бухгалтерском учете и отчетности основные фонды отражаются по балансовой стоимости (первоначальной или восстановительной). Первоначальная стоимость включает фактические производственные затраты на изготовление (постройку) или приобретение основных фондов, их транспортировку (включая тариф на перевозку и стоимость погрузочно-разгрузочных работ), строительно-монтажные (фундамент, монтаж, наладка) и другие работы, связанные с вводом их в действие. Основные фонды, созданные (изготовленные, построенные) в разное время и оцененные по первоначальной стоимости, могут быть несопоставимы вследствие различных условий их производства или потребления.

Также искажающее влияние на стоимость основных фондов оказывают инфляционные процессы.

Для устранения этих факторов и с учетом физического и морального износа периодически проводят переоценку основных фондов и оценивают их в условиях и по ценам сегодняшнего дня. Такая стоимость называется восстановительной балансовой стоимостью.

В процессе эксплуатации основные фонды постепенно изнашиваются, для учета этого фактора используют показатель остаточной стоимости, определяемый разностью между балансовой (первоначальной или восстановительной) стоимостью и суммой износа основных фондов, исчисленной исходя из норм амортизации на полное восстановление (реновацию). Остаточная стоимость отражает сохранившуюся стоимость основных фондов по истечении определенного срока эксплуатации, фиксирует неамортизированную их часть – ту, которая еще не перенесена на себестоимость изготовленной продукции.

Основные фонды в связи с их непригодностью к дальнейшему использованию из-за износа и отработки установленных сроков эксплуатации подлежат изъятию и списанию с баланса организации.

Списанию также подлежат и основные фонды, подвергающиеся уничтожению в результате аварий и стихийных бедствий (пожаров, наводнений и т. д.), морально устаревшие и конструктивно несовершенные машины и оборудование, если они утратили работоспособность, не могут быть реализованы и их восстановление (модернизация) технически невозможно или экономически нецелесообразно, а также здания и сооружения, пришедшие в ветхое состояние или снесенные при строительстве. Порядок ликвидации и списания установлен действующими положениями и инструкциями.

Финансовые результаты от ликвидации основных фондов определяются суммой их остаточной стоимости, расходов по демонтажу и разборке за вычетом стоимости реализуемых материалов (металлолома, запасных частей и т. п.).

Выручка от реализации (денежная оценка) оставшихся после ликвидации объектов основных фондов, годных строительных материалов, отдельных узлов и деталей, металлического лома и т. п. называется ликвидационной стоимостью.

Среднегодовая стоимость определяется на основе первоначальной стоимости с учетом ввода и ликвидации основных фондов по следующим формулам:

$$\Phi_c = \Phi_{п(б)} + \frac{\Phi_{вв} \cdot M_1}{12} - \frac{\Phi_{л}(12 - M_2)}{12},$$

где Φ_c – среднегодовая стоимость основных фондов;

$\Phi_{п(б)}$ – первоначальная (с балансовой стоимостью) стоимость основных фондов;

$\Phi_{вв}$ – стоимость введенных основных фондов;

M_1 – число месяцев функционирования введенных основных фондов;

$\Phi_{л}$ – ликвидационная стоимость основных фондов;

M_2 – количество месяцев функционирования выведенных из эксплуатации основных фондов;

$$\Phi_c = \frac{0,5\Phi_{п(б)нг} + \Phi_4 + \Phi_7 + \Phi_{10} + 0,5\Phi_{п(б)кг}}{4},$$

где $\Phi_4, \Phi_7, \Phi_{10}$ – стоимость основных фондов на 1-е число 4, 7 и 10-го месяцев года;

$\Phi_{п(б)нг}$ – балансовая стоимость основных фондов на начало года;

$\Phi_{п(б)кг}$ – балансовая стоимость основных фондов на конец года.

Остаточная стоимость – это первоначальная стоимость основных фондов и нематериальных активов за вычетом износа, сумма кото-

рого определяется по величине амортизационных отчислений за весь прошедший период службы данного объекта основных фондов и нематериальных активов:

$$\Phi_{\text{ост}} = \Phi_{\text{н}} - A.$$

Амортизируемая стоимость — это стоимость, от величины которой рассчитываются амортизационные отчисления.

В качестве амортизируемой стоимости могут выступать:

- «первоначальная стоимость объектов» (балансовая);
- недоамортизированная (остаточная) стоимость объектов, устанавливаемая в течение любого из отчетных лет при изменении способов начисления амортизации, а также других условий функционирования объектов с учетом ее последующих переоценок;
- недоамортизированная (остаточная) стоимость объектов, рассчитываемая на начало каждого отчетного года как разность первоначальной стоимости с учетом проведенных переоценок и суммы накопленной амортизации с учетом проведенных переоценок.

Амортизируемая стоимость основных средств изменяется в случаях:

модернизации; реконструкции; частичной ликвидации; дооборудования; достройки; проведенного технического диагностирования с соответствующим освидетельствованием организациями, имеющими в соответствии с законодательством специальное разрешение (лицензию), оформленных в качестве капитальных вложений актами сдачи-приемки выполненных работ;

проведения переоценки основных средств по решению правительства Республики Беларусь и других случаях в соответствии с законодательством.

Амортизируемая стоимость нематериальных активов изменяется в случаях:

проведения переоценки нематериальных активов по решению правительства Республики Беларусь;

внесения установленных в соответствии с законодательством платежей, связанных с подтверждением имущественных прав;

капитальных вложений в улучшение объектов промышленной собственности, компьютерных программ и баз данных собственного производства и других в соответствии с законодательством.

Изменение амортизационной стоимости объектов основных средств и нематериальных активов во всех случаях производится по решению комиссии в соответствии с действующим законодательством.

3.7. Показатели использования основных фондов, используемых в предпринимательской деятельности

Большое значение на современном этапе имеет всемерное повышение эффективности производства, т. е. снижение затрат живого и общественного труда на единицу продукции при непрерывном увеличении выпускаемой продукции и в конечном итоге получение большей прибыли.

В связи с этим большое значение приобретает повышение эффективности использования ОФ. Для обобщающих оценок конечных результатов использования ОФ, их планирования и учета применяется унифицированная группа показателей, единая для всех производственных отраслей народного хозяйства:

- 1) фондоотдача;
- 2) фондоемкость;
- 3) фондовооруженность;
- 4) коэффициент сменности;
- 5) коэффициент выбытия;
- 6) коэффициент обновления;
- 7) коэффициент годности;
- 8) коэффициент износа.

Обобщающим показателем, характеризующим использование производственных ОФ, является показатель фондоотдачи, которой строится на принципе соизмерения производимой продукции со всей стоимостью, применяемой при производстве ОФ. Фондоотдача определяется как отношение выпущенной продукции, измеряемой в стоимостном или натуральном выражении, и стоимости ОФ:

$$FO = \frac{D}{\Phi_c},$$

где Φ_c – среднегодовая стоимость ОФ;

D – доходы от выполненной работы, руб.

Показатель фондоотдачи в стоимостном выражении определяет доход, приходящийся на 1 рубль стоимости ОПФ, а в натуральном выражении определяет количество продукции, приходящейся на 1 рубль стоимости ОПФ:

$$\Phi O = \frac{W}{\Phi_c},$$

где W – объем продукции в натуральном выражении (единицы, штуки, тыс. км, пас - км и т. п.).

На АТ расчет фондоотдачи производится как в стоимостном, так и в натуральном выражении.

Факторами роста фондоотдачи являются:

- повышение производительности оборудования в результате технического перевооружения и реконструкции действующих и строительства новых предприятий;

- повышение коэффициента сменности работы оборудования;

- улучшение использования времени и мощности;

- ускорение освоения вновь вводимых мощностей;

- снижение стоимости единицы мощности вновь вводимых, реконструируемых и перевооружаемых предприятий;

- замена ручного труда машинами.

Фондоемкость является величиной обратной фондоотдаче и характеризует стоимость ОПФ, приходящуюся на 1 рубль валового дохода:

$$\Phi E = \frac{1}{\Phi O}; \quad \Phi E = \frac{\Phi_c}{D}; \quad \Phi E = \frac{\Phi_c}{W}.$$

Фондовооруженность (ФВ) – показатель, показывающий, сколько стоимости основных фондов приходится на одного среднесписочного работника:

$$\Phi B = \frac{\Phi}{\check{C}},$$

где \check{C} – среднегодовая численность рабочих, занятых в основной деятельности.

Коэффициент сменности работы оборудования ($K_{см}$) характеризует экстенсивное его использование, показывает, сколько смен отработала единица оборудования:

$$K_{см} = \frac{МС}{К},$$

где МС – сумма отработанных машино-часов в сутки;

К – количество единиц установленного оборудования.

Обобщающую оценку движения производственных фондов дают коэффициенты обновления и выбытия.

Коэффициент обновления ОФ характеризует интенсивность ввода в действие новых производительных мощностей за определенный период времени:

$$K_{об} = \frac{\Phi_{п}}{\Phi_{к}},$$

где $\Phi_{п}$ – стоимость ОПФ, вновь поступивших в эксплуатацию за отчетный период;

$\Phi_{к}$ – первоначальная стоимость ОФ на конец отчетного периода.

Коэффициент выбытия определяет необходимость пополнения ОФ и характеризует степень интенсивности их выбытия:

$$K_{в} = \frac{\Phi_{в}}{\Phi_{н}},$$

где $\Phi_{в}$ – стоимость выбывших ОФ за отчетный период;

$\Phi_{н}$ – стоимость ОФ на начало отчетного периода.

Техническое состояние основных производственных фондов характеризует коэффициент готовности ($K_{г}$), который исчисляется по формуле

$$K_{г} = \frac{\Phi_{о}}{\Phi_{н}},$$

где $\Phi_{о}$ – остаточная неизношенная стоимость ОФ на конец отчетного периода.

Коэффициент износа показывает степень износа основных фондов:

$$K_n = \frac{A}{\Phi_k}; \quad K_n = 1 - K_r,$$

где A – сумма начисленной амортизации за весь период эксплуатации основных фондов.

Кроме стоимостных показателей основных фондов, которые используются для учета их динамики, планирования воспроизводства, установления износа, исчисления амортизации, расчета себестоимости продукции, рентабельности предприятия, хозяйственного расчета, планирования воспроизводства, используются и натуральные показатели, размер производственных площадей и др. Для этого производится паспортизация и инвентаризация объектов основных фондов (автомобилей, прицепов, станков и т.п.), учет их ввода и выбытия.

Глава 4. ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА

4.1. Экономическая сущность оборотных средств

Эффективная деятельность организации в значительной степени зависит от наличия и состава оборотных средств.

Для обеспечения бесперебойного транспортного процесса авто-транспортные организации кроме основных фондов – средств труда должны иметь также оборотные фонды – предметы труда.

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.

Оборотные средства составляют совокупность денежных средств, вложенных в производственные оборотные фонды и фонды обращения.

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, 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, сценических 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.

Фонды обращения – часть производственных оборотных средств предприятия, функционирующих в сфере обращения, а также средства снабженческих, сбытовых и торговых организаций.

Фонды обращения включают:

- 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).

Экономическая сущность оборотных средств как экономической категории и составной части производства 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.

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. Обратные 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 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.

4.2. Источники образования оборотных средств.

Нормирование оборотных средств

Источниками образования оборотных средств являются собственные и приравненные к ним заемные и привлеченные средства. 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.

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.

К привлеченным оборотным средствам относятся временно свободные средства, находящиеся в обороте предприятий до завершения расчетов с бюджетом, поставщиками и другими кредиторами.

Оборотные средства подразделяются на нормируемые, вложенные в те виды товарно-материальных ценностей, которые необходимы предприятию и предусматриваются в его финансовом плане в минимальных размерах. Это производственные оборотные фонды и готовая продукция на складе, включая отгруженную, по которой документы не сданы в банк. Ненормируемые – средства в товарах, отгруженных покупателям, потребность в которых покрывается ссудами банков, денежные средства на счетах и в кассе, дебиторская задолженность и др.

Нормирование оборотных средств – процесс научно обоснованного определения плановой потребности в собственных оборотных средствах. Порядок их нормирования определяется отраслевыми инструкциями и заключается в разработке норм и нормативов оборотных средств непосредственно на каждом предприятии.

Норма оборотных средств выражается в относительных величинах и характеризует отношение необходимого остатка материальных ценностей к определенному показателю деятельности предприятия.

Норматив оборотных средств – плановый, минимальный остаток товарно-материальных ценностей и затрат в денежном выражении, необходимый для нормальной работы предприятия. Величина его определяется конкретно на планируемый период путем умножения нормы на тот показатель, по отношению к которому она установлена.

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.

Экономическая необходимость деления оборотных средств предприятий на нормируемые и ненормируемые вытекает из условий их функционирования.

Разработка плановых нормативов по отдельным статьям оборотных средств вызывает необходимость при минимальных запасах материалов, топлива, сменных частей и агрегатов, автомобильных шин обеспечить запланированную эффективность производства. В результате нормирования оборотных средств достигается планомерная организация их кругооборота при наиболее эффективном использовании и рациональном распределении средств.

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, запас-

ных 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 ценно-

стей, 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 быстроизнашивающиеся 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.

По оборотным средствам, не имеющим пропорциональной зависимости от роста объема производства, норматив устанавливается на уровне средних фактических остатков этих ценностей за ряд лет.

Норматив оборотных средств представляет собой минимально необходимый запас товарно-материальных ценностей, выраженный в рублях. Его определяют по каждому виду производственных запасов материальных ресурсов:

$$n_{об} = \frac{C_{п.п} \cdot H_z}{D},$$

где $C_{п.п}$ – затраты на планируемый период по определенному виду материалов, руб.;

H_z – норма запаса по этому же виду оборотных средств, дни;

D – длительность планируемого периода, дни.

Норма оборотных средств по сырью, основным материалам и полуфабрикатам включает в себя время на прием, разгрузку, сортировку, складскую обработку, подготовку материалов к производству (технологический запас), а также время пребывания материальных ценностей в пути (транспортный запас), в текущем (складском) и гарантийном (страховом) запасах.

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, опре-

деляется 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 предоставления 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. 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. Транспортный запас составляет 6 дней ($20 - (5+2+1+1+5)$).

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 го-

да, текущий запас определяется исходя из интервала между поставками.

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.

Нормативы оборотных средств для различных видов материалов разрабатываются по-разному:

- *по автомобильному топливу*. Преследуется цель обеспечить необходимый его запас в топливных баках работающих автомобилей, в хранилищах и на заправочных пунктах АТП. Если снабжение топливом осуществляется на автозаправочных станциях, то учитывается потребность в средствах для предварительной оплаты на получение топлива. При этом текущий запас в виде оплаченного топлива на автозаправочных станциях принимается не менее 150 % дневного потребления всеми автомобилями организации;

- *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;

- *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;

- *по инструментам и приспособлениям общего назначения, находящимся в эксплуатации*. Определяется методом прямого счета по отдельным их видам и группам. Норматив оборотных средств исчисляется как произведение количества работающих, пользующихся инструментом, и норм обеспеченности на одного работающего (рабочее место). Нормы обеспеченности инструментом рассчитываются соответствующими техническими службами с учетом применяемой технологии, организации производства и порядка выдачи рабочим этих

предметов. Потребность в инструментах и приспособлениях общего назначения, находящихся в эксплуатации, включает также необходимые остатки этих инструментов в инструментально-раздаточных кладовых цехов, в заточке, ремонте и на проверке.

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:

- 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;

- по вспомогательным материалам, потребляемым в больших количествах и на значительную сумму. Рассчитывается тем же методом, что и норматив по сырью, основным материалам и покупным полуфабрикатам. При определении однодневного расхода из общей суммы затрат вспомогательных материалов на производство исключаются износ малоценных и быстроизнашивающихся предметов, стоимость запчастей и тары, учтенных по данной статье, и прибавляются расходы вспомогательных материалов, не предусмотренные сметой затрат;

- по вспомогательным материалам, потребляемым в незначительных количествах. 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;

- по малоценному и быстроизнашивающемуся хозяйственному инвентарю. Определяется с учетом численности персонала, пользующегося этим инвентарем, обеспеченности объединения (предприятия) инвентарем, сроков его службы и целесообразности дополнительного приобретения в планируемом году.

4.3. Показатели оборачиваемости оборотных средств

Рациональное и эффективное использование оборотных средств является важнейшей задачей хозяйственного руководства и обеспе-

чивает значительную экономию материальных и денежных ресурсов организации. На эффективность использования оказывает влияние скорость их движения за производственный цикл, т. е. оборачиваемость оборотных средств за определенный период, которая характеризуется количеством оборотов за год, квартал и длительностью одного оборота. Чем быстрее совершается кругооборот оборотных средств, тем меньшая их сумма потребуется для выполнения производственной программы.

Эффективность использования оборотных средств характеризуется двумя взаимосвязанными показателями: коэффициентом оборачиваемости и продолжительностью одного оборота в днях.

Коэффициент оборачиваемости выражает число оборотов, совершаемых оборотными средствами за определенный период времени, или определяет объем дохода на один рубль оборотных средств 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.

Чем выше коэффициент оборачиваемости, тем, при прочих равных условиях, меньше величина оборотных средств, необходимая для обеспечения производственного процесса.

Средняя сумма оборотных средств за месяц определяется как полу-сумма 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

$$T_{об} = T_{пер} / K_o,$$

где $T_{\text{пер}}$ – 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.

В организациях автомобильного транспорта Республики Беларусь в 2004 году продолжительность оборота оборотных средств составила от 32 до 55 дней, в 2003 году – от 37 до 73 дней, что свидетельствует о более эффективном использовании оборотных средств в 2004 году. Это означает, что каждый рубль оборотных средств в 2003 году использовался на приобретение ресурсов и выплату заработной платы от 5,0 (365:73) до 9,9 (365:37) раза, а в 2004 году – от 6,6 (365:55) до 11,4 (365:32) раза.

4.4. Основные направления улучшения использования оборотных средств и ускорения их оборота

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, удлинёнными сроками замены смазочных материалов и пробега до технического обслуживания и капитального ремонта. При этом также повышаются 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.

Глава 5. ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ И ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ ТРАНСПОРТА РЕСПУБЛИКИ

5.1. Сущность и развитие интеллектуальной собственности

Курс на интеграцию в мировое экономическое пространство, самостоятельность хозяйствующих субъектов во внешнеэкономической деятельности наряду со стремительным развитием информационных технологий и систем связи, либерализацией и глобализацией экономической деятельности выдвинули на первый план вопрос конкурентоспособности национальных предприятий в жесткой межстрановой конкуренции.

Как показывает международный опыт, обеспечение в этих условиях устойчивого развития общества предполагает повышение роли государства в концентрации ресурсов и развитие на основе межфирменного сотрудничества приоритетных секторов экономики, отраслей, основанных на знаниях.

Конкурентоспособность, определяемая в значительной степени потребительскими свойствами товаров и услуг, конкурентными преимуществами предприятий и отраслей, благоприятными позициями национальной экономики в системе международных отношений, все больше зависит от эффективности использования формируемых в результате инновационной деятельности новых знаний, интеллектуального продукта.

При этом права на интеллектуальную собственность (ИС) превратились в важнейший фактор, обеспечивающий конкурентоспособность и устойчивое положение на рынке.

Руководители ведущих компаний промышленно развитых стран рассматривают сегодня управление интеллектуальной собственностью как важнейшую составляющую стратегического планирования и успешного развития бизнеса. Это не что иное, как следствие превращения знаний в основной экономический ресурс и непосредственную производительную силу формирующегося постиндустриального общества. Показательно, что во всех ведущих странах нематериальная сфера и прежде всего сфера образовательных и научно-информационных услуг развивается более динамично, чем традиционные отрасли. Важнейшей особенностью мировой экономики стал

стремительно развивающийся обмен результатами научно-технических достижений и объектами интеллектуальной собственности. Так, доходы от торговли патентными лицензиями возросли в мире с 15 миллиардов долларов США в 1990 году до 110 миллиардов в 2000 году.

В настоящее время интеллектуальная собственность является объектом и инструментом политических, экономических и торговых противоречий не только между странами и регионами, но и между отдельными группами любого общества. Основная причина противоречий заключается в том, что результаты интеллектуальной деятельности являются основной движущей силой экономического и социального развития любой страны.

Результатом интеллектуальной деятельности могут быть такие объекты, как изобретения, произведения науки, литературы и искусства и т. д. *Интеллектуальная собственность* – это правовой режим результатов интеллектуальной деятельности, исключительные права на ее результаты.

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. торго-

вать ими, поскольку это лишало бы владельца патента части прибыли.

Механизм охраны объектов интеллектуальной собственности, разработанный Венецианской республикой, существует фактически неизменным 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.

Дуализм интеллектуальной собственности не изменился с расширением числа объектов интеллектуальной собственности и созданием новых материальных носителей, в которых воплощались эти объекты. 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 тысячелетиями, 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. Конвен-

ция, учредившая Всемирную организацию 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;
- защита против недобросовестной конкуренции;
- закрытая информация.

Сейчас научные открытия не признаются охраняемыми объектами, поскольку Договор о международной регистрации научных открытий³ не вступил в силу.

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.

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.

³ Договор о международной регистрации научных открытий, DS/CD/22, 1978.

5.2. Авторское и промышленное право.

Классификацию произведений науки, литературы и искусства устанавливает ст.2 Бернской конвенции¹. Следует иметь в виду, что эта конвенция декларирует охрану не только произведений, но и исполнений некоторых видов произведений. Положение вполне объяснимое, поскольку охрана исполнений на международном уровне стала признаваться с 1964 года, после вступления в силу Римской конвенции². 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, приравняваемых к ним. Однако такие исполнения, как спектакли, оперы, оперетты, балеты, кинофильмы, музыкальные исполнения, лекции, обращения, проповеди и т. д., продолжают охраняться Бернской конвенцией и считаться 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.

Обсуждение особенностей произведений и исполнений не входит в задачу данного пособия, поэтому ограничимся перечислением произведений, 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;

¹ Бернская конвенция об охране литературных и художественных произведений. Женева. ВОИС, 1990. С.8-9.

² 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).

- 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;
- драматические и музыкально-драматические исполнения;
- хореографические исполнения;
- фонограммы;
- передачи организаций вещания.

Подробный анализ содержания отдельных видов произведений и исполнений можно найти во множестве публикаций.

Кратко рассмотрим возникновение права на объекты авторского права и смежных 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.

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 пере-

дачи. 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.

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.

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.

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 называется промышленным 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.

Ноу-хау – это конфиденциальные знания технического, организационного, финансового, экономического и управленческого 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.

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 зависимо-

сти 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 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.

5.3. Оценка стоимости объектов интеллектуальной собственности

Система авторского права изначально предназначалась для охраны экономических интересов тех или иных лиц. Поэтому естественен вопрос, соответствует ли система авторского права экономическим законам, действующим в обществе.

Обеспечение экономических прав обладателей авторского права началось с системы привилегий для издателей книг. Такие привилегии преследовали не только экономические, но и политические цели. Политически привилегии обеспечивали цензуру содержания произведений, а экономически – позволяли получать сверхприбыли. Этот политико-экономический принцип был положен в основу первого закона об авторском праве – Статута Анны 1709–1710 годов. В соответствии с этим законом автор произведения мог обладать имущественными правами на свое произведение лишь через 14 лет после его соответствующей регистрации.

Развитие законодательства об интеллектуальной собственности вообще игнорировало результаты экономической теории и практики, а лишь выражало экономические интересы тех или иных групп общества. Первый серьезный интерес к экономическим проблемам интеллектуальной собственности появился в 30-х годах XX века.

Вторая волна интереса к экономическим проблемам (оценки стоимости интеллектуальной собственности) – 80-е годы прошлого века. Специфической особенностью объектов интеллектуальной собственности является их двойственный характер. С одной стороны, ОИС имеют вещественную субстанцию (промышленный образец, товарный знак,

книга, дискета), которая имеет стоимость. С другой стороны, ОИС имеет правовой статус, выраженный в патенте, свидетельстве, договоре, которые также имеют стоимость и являются потенциальным источником дохода от использования имущественных прав. ОИС в составе активов предприятия могут быть учетной единицей имущественных прав в стоимостной оценке. Краткосрочные имущественные права на ОИС являются частью оборотного капитала.

Объект интеллектуальной собственности 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 объекты интеллектуальной собственности; свидетельством на товарный знак и другими документами.

Исходя из того, в какой форме эти объекты 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.

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 объектов интеллектуальной стоимости 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 объектов интеллектуальной собственности 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 интеллектуальной собственности устанавливают цену конкретного объекта.

Особый подход существует у продавца изобретения, которое мо-

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.

Существуют следующие способы оценки объектов промышленной собственности, выступающих в форме нематериальных активов со сроком использования более года: затратный, рыночный, доходный.

Затратный подход основан на учете расходов, связанных с созданием объектов промышленной собственности или с их заменой. Он имеет следующие разновидности:

а) *метод определения начальных затрат*, который базируется на данных бухгалтерского учета издержек, зафиксированных за весь период работы творческого коллектива по заданной теме научных исследований. Сложность этого метода расчета состоит в том, что зачастую расходы по теме дают различные научные результаты, а изобретение является их составной частью.

По этой причине прямое определение затрат на конкретный объект промышленной собственности, как правило, затруднено. Необходимы расчеты, позволяющие вычленить размер затрат на каждый из полученных научных результатов;

б) *метод стоимости замещения*, состоящий в попытке приобретения аналогичного объекта на рынке интеллектуальной собственности;

в) *метод восстановительной стоимости*, который заключается в том, чтобы определить расходы на воспроизводство конкретного объекта промышленной собственности научным персоналом в нынешних условиях.

Затратный метод оценки стал бичом для многих предприятий. Появлялся двойной и даже тройной счет. Объекты интеллектуальной собственности, которые не имели никакой рыночной стоимости, оказывались в активах предприятия, требовали огромной амортизации и вели к банкротству предприятий.

Другими словами, оценка стоимости объектов интеллектуальной собственности по этому методу не пригодна сейчас не только предприятиям, но и государству.

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) объекта интеллектуальной собственности 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 ОИС 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 объекта интеллектуальной собственности ($C_{и.с.}$) определяется как

$$C_{и.с.} = \Pi_{год} \cdot K_p \cdot K_d,$$

где $\Pi_{год}$ – годовая прибыль;

K_p – ставка роялти;

K_d – коэффициент дисконтирования.

Метод капитализации при определении стоимости объектов интеллектуальной собственности предполагает перевод прибыли от активов в реинвестицию, то есть в прирост новых активов. Расчет ведется по следующим формулам:

$$C_{и.с.} = \frac{\Pi_{год}}{K_{кап}},$$

где $K_{кап}$ – ставка капитализации:

$$K_{кап} = P \cdot N_{аморт},$$

где P – рентабельность;

$N_{аморт}$ – норма амортизации.

Обоснование стоимости объектов интеллектуальной собственности 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.

Очень важным фактором при создании объектов интеллектуальной собственности 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 объекты интеллектуальной собственности.

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 ОИС 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 ОИС. 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, свиде-

тельств, сертификатов; победа в конкурсах, тендерах, соревнованиях; публикации в средствах массовой информации.

Однако существующая сегодня система стимулирования научных организаций и физических лиц по результатам использования научных разработок в Республике Беларусь, к сожалению, в должной мере не влияет на эффективность коммерциализации нововведений. В законе Республики Беларусь «Об авторском праве и смежных правах» имущественные права авторов научно-технической продукции регламентированы статьями 15, пункт 3 («Автор имеет право на авторское вознаграждение за каждый вид использования произведения») и 26, пункт 3 («Вознаграждение определяется в авторском договоре в виде процента от дохода за соответствующий способ использования произведения или в виде твердо зафиксированной суммы или иным образом. При этом ставки авторского вознаграждения не могут быть ниже минимальных ставок, устанавливаемых Советом Министров Республики Беларусь, — 4,5 минимальной заработной платы за один авторский лист»).

Отсутствие в законодательстве нормативов отчислений (минимальных ставок) от прибыли в результате реализации научно-технологической продукции (научно-технические отчеты, конструкторско-технологическая документация, компьютерные программы и базы данных) и низкие расценки, гарантированные государством при отсутствии прибыли, не являются достаточным стимулом к активным занятиям внедренческой деятельностью.

Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 6 марта 1998 года утверждено «Положение о порядке и условиях государственного стимулирования создания и использования объектов промышленной собственности», где приведены следующие нормативы:

- вознаграждение за использование объекта промышленной собственности выплачивается на основании договора с нанимателем, получившим патент, или его правопреемником в размере не менее 5 процентов годовой прибыли (соответствующей части дохода), ежегодно получаемой патентообладателем от его использования;

- вознаграждение за использование объекта промышленной собственности, полезный эффект от которого не выражен в прибыли (доходе), выплачивается автору (соавтору) за каждый год использования в размере не менее 2 процентов от себестоимости продукции (работ, услуг), приходящейся на данный объект промышленной собственности;

- вознаграждение лицам, содействующим использованию объекта промышленной собственности, выплачивается в размере не менее 3 процентов от прибыли (дохода) за первые три года его использования или не менее 1 процента от себестоимости продукции (работ, услуг), приходящейся на объект промышленной собственности, полезный эффект от которого не выражен в прибыли (доходе).

Можно подчеркнуть, что зависимость между размером премии и величиной обуславливаемой ею прибыли имеет свои четкие тенденции: при небольших размерах премии отношение к работе изменяется незначительно и эффект от стимулирования невелик, отсутствие эффекта наблюдается также при чрезмерной премии (здесь прироста прибыли нет, потому что резервы в значительной мере уже исчерпаны, а сама премия, учтенная в сумме затрат, становится соизмеримой с приростом прибыли). Следовательно, для премирования можно указать максимальный (минимальный) размер, превышение (снижение) которого отрицательно влияет на рост рентабельности производства. Максимальный размер премии должен быть ограничен тем пределом, при котором прирост прибыли не превышает среднегодовую рентабельность предприятия, а если предприятие убыточное, то среднеотраслевую рентабельность.

Глава 6. КАДРЫ АВТОМОБИЛЬНОГО ТРАНСПОРТА

6.1. Структура кадров 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 неосновной 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, юристы-консультанты 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 спе-

цифические 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 Совета 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 Совета Министров Рес-

публики 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 дейст-

вующих 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.

6.2. Рабочее время, режим труда и отдыха

Рабочее время и время отдыха работников регламентируются трудовым законодательством. Рабочим считается 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.

Рабочее время нормируется путем установления норм его продолжительности на протяжении календарной недели (рабочая неделя) и в течение суток (рабочий день, рабочая смена).

В Республике Беларусь полная норма продолжительности рабочего времени не может превышать 40 часов в неделю.

Для работников, занятых на работах с вредными условиями труда, устанавливается сокращенная продолжительность рабочего времени – не более 35 часов в неделю.

Для работников моложе восемнадцати лет устанавливается сокращенная продолжительность рабочего времени: в возрасте от четырнадцати до шестнадцати лет – не более 23 часов в неделю, от шестнадцати до восемнадцати лет – не более 35 часов в неделю.

Продолжительность рабочего времени учащихся общеобразовательных школ, профессионально-технических учебных заведений, работающих в течение учебного года в свободное от учебы время, не может превышать половины максимальной продолжительности рабочего времени, предусмотренной для основных категорий работников.

Также установлена сокращенная продолжительность рабочего времени не более 35 часов в неделю для работающих в зоне эвакуации (в связи с повышенным радиоактивным загрязнением территории и инвалидам 1-й и 2-й групп).

Для отдельных категорий работников (учителя, врачи и др.) сокращение продолжительности рабочего времени может быть установлено правительством Республики Беларусь и уполномоченным им органом.

Продолжительность рабочего времени, равная полной норме (не более 40 часов) либо сокращенная согласно законодательству на работах с вредными условиями труда, по возрастным категориям работников, состоянию здоровья и т. п., считается нормальной продолжительностью рабочего времени. Наниматель может установить работникам любую нормальную продолжительность рабочего времени с учетом указанных выше ограничений (меньше можно, больше – нельзя).

Продолжительность ежедневной работы (смены) определяется правилами внутреннего трудового распорядка или графиком работ (сменности) с соблюдением нормы продолжительности рабочей недели. Продолжительность ежедневной работы (смены) не может превышать:

- для работников в возрасте от четырнадцати до шестнадцати лет – 4 часов 36 минут, от шестнадцати до восемнадцати лет – семи часов;

- для учащихся общеобразовательных школ, профессионально-технических учебных заведений, работающих в течение учебного года в свободное от учебы время, в возрасте от четырнадцати до шестнадцати лет – 2 часов 18 минут, в возрасте от шестнадцати до восемнадцати лет – 3 часов 30 минут;

- для инвалидов I и II группы – семи часов;

- для работающих в зоне эвакуации (в связи с повышенным радиоактивным загрязнением территории), в том числе временно направленных или командированных в эти зоны, – шести часов.

Для работников, занятых на работах с вредными условиями труда, где установлена сокращенная продолжительность рабочего времени, а также для работников, имеющих особый характер работы, максимально допустимая продолжительность ежедневной работы (смены) не может превышать:

- при 35-часовой рабочей неделе – восьми часов;

- при 30-часовой и менее рабочей неделе – шести часов.

Накануне государственных праздников и праздничных дней продолжительность работы сокращается на один час.

Если по условиям производства невозможно уменьшение продолжительности ежедневной работы (смены) накануне праздничных дней, работникам должен предоставляться дополнительный день отдыха по мере накопления часов переработки.

По соглашению между работником и нанимателем может устанавливаться неполный рабочий день или неполная рабочая неделя как при приеме на работу, так и впоследствии.

Наниматель обязан устанавливать неполный рабочий день или неполную рабочую неделю:

- по просьбе беременной женщины, женщины, имеющей ребенка в возрасте до четырнадцати лет (в том числе находящегося на ее попечении) или осуществляющей уход за больным членом семьи в соответствии с медицинским заключением;

- инвалидам в соответствии с медицинскими рекомендациями;

- при приеме на работу по совместительству;

- другим категориям работников, предусмотренным коллективным договором, соглашением.

При неполном рабочем дне норма продолжительности ежедневной работы, установленная правилами внутреннего трудового распорядка или графиком работы у нанимателя, уменьшается.

При неполной рабочей неделе сокращается число рабочих дней в неделю.

Неполное рабочее время может также состоять в одновременном уменьшении норм продолжительности ежедневной работы и числа рабочих дней в неделю.

Работа, выполненная работником по предложению, распоряжению или ведома нанимателя сверх установленной для него продолжительности рабочего времени, предусмотренной правилами внутреннего трудового распорядка или графиком сменности, считается сверхурочной.

Не признается сверхурочной работа, выполненная сверх установленной продолжительности рабочего времени:

- по инициативе самого работника без предложения, распоряжения или ведома нанимателя;

- работниками с неполным рабочим временем в пределах полного рабочего дня (смены);

- работниками по совместительству у того же нанимателя при исполнении другой функции, а также у другого нанимателя сверх времени основной работы;

- работниками-надомниками.

Сверхурочные работы для каждого работника не должны превышать четырех часов в течение двух дней подряд и 120 часов в год.

Привлечение к сверхурочным работам допускается только с согласия работника, за исключением случаев, когда производство работ необходимо для предотвращения катастрофы, производственной аварии, немедленного устранения их последствий или последствий стихийного бедствия, предотвращения несчастных случаев, оказания экстренной медицинской помощи работниками учреждений здравоохранения либо при производстве общественно необходимых работ по водоснабжению, газоснабжению, отоплению, освещению, канализации, транспорту, связи – для устранения случайных или неожиданных обстоятельств, нарушающих правильное их функционирование. Выполнение указанных работ не включается в предельное количество сверхурочных.

Порядок распределения нанимателем установленных настоящим Кодексом норм ежедневной и еженедельной продолжительности рабочего времени и времени отдыха на протяжении суток, недели, месяца и других календарных периодов называется режимом рабочего времени.

Режим рабочего времени определяет время начала и окончания рабочего дня (смены), время обеденного и других перерывов, последовательность чередования работников по сменам, рабочие и выходные дни.

Режим рабочего времени определяется правилами внутреннего трудового распорядка или графиком работ (сменности).

График работ (сменности) утверждается нанимателем по согласованию с профсоюзом.

Установленный режим рабочего времени доводится до ведома работников не позднее одного месяца до введения его в действие.

Согласно режиму работы у нанимателя в течение суток рабочее время подразделяется на дневное и ночное.

Ночным считается время с 22 до 6 часов.

При работе в ночное время установленная продолжительность работы (смены) сокращается на один час с соответствующим сокращением рабочей недели.

В ночное время не сокращается продолжительность рабочего времени работников, которым сокращение рабочего времени уже предусмотрено законодательством, а также когда такое сокращение невозможно по условиям производства, в том числе в непрерывных производствах, или если работник принят для выполнения работы только в ночное время.

Еженедельная продолжительность рабочей недели устанавливается пятидневной (два выходных дня) или шестидневной (один выходной день).

При сменной работе режим рабочего времени устанавливается графиком сменности. В этом случае работники чередуются по сменам равномерно.

Минимальная продолжительность ежедневного отдыха между сменами (от конца одной до начала следующей) вместе со временем перерыва для отдыха и питания не должна быть менее двойной продолжительности времени работы в предшествующей отдыху смене.

Если продолжительность смены по графику больше восьми часов, уменьшение продолжительности ежедневного отдыха между сменами компенсируется за счет увеличения еженедельного непрерывного отдыха.

В непрерывно действующих организациях, а также там, где по условиям производства (работы) невозможно или экономически нецелесообразно соблюдение установленной для данной категории работников ежедневной или еженедельной продолжительности рабочего времени, может применяться суммированный учет рабочего времени.

Ежедневная или еженедельная продолжительность рабочего времени при суммированном учете может быть больше или меньше нормы часов рабочего дня или рабочей недели.

Учетным периодом при суммированном учете рабочего времени признается период (квартал, полугодие, год), в пределах которого в среднем должна быть соблюдена установленная для данной категории работников продолжительность рабочего дня и рабочей недели.

Сумма часов рабочего времени за учетный период должна быть равна норме часов за этот период, рассчитанной в соответствии с трудовым законодательством.

На работах, где это необходимо вследствие особого характера труда, а также при производстве работ, интенсивность которых неодинакова в течение рабочего дня (смены), рабочий день может быть разделен на отдельные части с перерывом, превышающим два часа, либо с

двумя и более перерывами, включая перерыв для отдыха и питания, общей продолжительностью не более четырех часов. При этом общая продолжительность рабочего времени не должна превышать установленной продолжительности ежедневной работы.

Время перерывов в течение рабочего дня в рабочее время не включается.

В соответствии с законодательством работникам должны предоставляться в течение рабочего дня:

1. Перерыв для отдыха и питания.
2. Дополнительные специальные перерывы:
 - для кормления ребенка;
 - для обогрева;
 - для отдыха на погрузочно-разгрузочных работах.

Перерыв для отдыха и питания предоставляется в течение рабочего дня продолжительностью не менее 20 минут и не более двух часов, который используется работником по его усмотрению и в рабочее время не включается.

Время предоставления перерыва и его конкретная продолжительность устанавливаются правилами внутреннего трудового распорядка или графиком работ (сменности) либо по соглашению между работником и нанимателем.

Виды дополнительных специальных перерывов, их продолжительность и порядок предоставления определяются правилами внутреннего трудового распорядка.

На тех работах, где по условиям производства перерыв для отдыха и питания установить нельзя, работнику в течение рабочего дня предоставляется необходимое время для приема пищи, которое включается в рабочее время. Перечень таких работ, порядок и место приема пищи устанавливаются нанимателем в соответствии с коллективным договором, соглашением либо правилами внутреннего трудового распорядка.

Всем работникам предоставляются выходные дни (еженедельный непрерывный отдых).

Общим выходным днем является воскресенье.

Второй выходной день при пятидневной рабочей неделе устанавливается правилами внутреннего трудового распорядка или графиком работ (сменности), если иное не определено по соглашению сторон.

Оба выходных дня предоставляются, как правило, подряд.

Выходные дни предоставляются не позднее чем за шесть рабочих дней подряд.

Продолжительность еженедельного непрерывного отдыха исчисляется согласно правилам внутреннего трудового распорядка или графику работ (сменности) с момента окончания рабочего дня (смены) накануне выходного дня (выходных дней) и до момента его начала в первый после выходного дня (выходных дней) рабочий день.

При многосменном режиме работы, а также суммированном учете рабочего времени минимальная продолжительность еженедельного отдыха может исчисляться в среднем за учетный период.

Продолжительность еженедельного непрерывного отдыха должна быть не менее 42 часов.

В организациях с непрерывным производственно-технологическим циклом (металлургическое, химическое производство, сельское хозяйство и др.), а также обеспечивающих постоянное непрерывное обслуживание населения, организаций (электростанции, телеграф, почта, скорая помощь, транспорт, обслуживание основного производства и др.) выходные дни предоставляются в различные дни календарной недели поочередно каждой группе работников согласно графику работ (сменности).

В государственные праздники и праздничные дни допускаются только работы, приостановка которых невозможна по производственно-технологическим условиям (непрерывно действующие организации), работы, вызванные необходимостью постоянного непрерывного обслуживания населения, организаций, а также неотложные ремонтные и погрузочно-разгрузочные работы.

6.3. Трудовые и социальные отпуска

Под отпуском понимается освобождение от работы по трудовому договору на определенный период для отдыха и иных социальных целей с сохранением прежней работы и заработной платы.

Работникам предоставляются следующие виды отпусков.

1. Трудовые отпуска:

- основной минимальный отпуск;
- основной удлиненный отпуск;
- дополнительные отпуска.

Трудовой отпуск предназначен для отдыха и восстановления работоспособности, укрепления здоровья и иных личных потребностей работника.

Трудовой отпуск предоставляется за работу в течение года (ежегодно) с сохранением прежней работы и среднего заработка.

Под прежней работой понимается работа, выполнявшаяся до отпуска у того же нанимателя, по той же специальности, должности и квалификации на том же рабочем месте.

Все работники имеют право на основной минимальный или основной удлиненный отпуск.

Продолжительность основного минимального отпуска не может быть менее 21 календарного дня.

Основной удлиненный отпуск устанавливается:

- работникам научных организаций, работникам библиотек научных организаций, учебных заведений, республиканских и областных библиотек, преподавателям дневной и заочной формы обучения высших учебных заведений, в том числе по подготовке, переподготовке и повышению квалификации кадров, средних специальных и профессионально-технических учебных заведений, работникам школ и детских дошкольных и внешкольных учреждений – от 28 до 56 календарных дней;

- постоянным работникам лесной промышленности и лесного хозяйства – 28 календарных дней;

- женщинам, работающим в сельской местности, – не менее 28 календарных дней;

- работникам, признанным инвалидами, работникам моложе восемнадцати лет, в том числе принятым на время прохождения производственного обучения, – 30 календарных дней;

- работникам культурно-просветительных учреждений – от 28 до 42 календарных дней;

- медицинским сестрам, занятым воспитанием детей в возрасте до трех лет, воспитателям ясельных групп детских дошкольных учреждений и домов ребенка – 42 календарных дня;

- работникам за работу в зонах радиоактивного загрязнения в результате катастрофы на Чернобыльской АЭС: с периодическим радиационным контролем – 30 календарных дней, с правом на отселение – 37 календарных дней, первоочередного отселения и последующего отселения, эвакуации – 44 календарных дня.

Также в соответствии с законодательством удлиненные отпуска могут предоставляться и другим категориям работников. Перечни организаций, профессий и должностей, условия предоставления и продолжительность удлиненного отпуска работников устанавливаются правительством Республики Беларусь или уполномоченным им органом.

Дополнительные отпуска предоставляются:

- работникам, занятым на работах с вредными условиями труда, – дополнительный отпуск продолжительностью от 7 до 41 календарного дня;

- работникам с ненормированным рабочим днем – продолжительностью до 14 календарных дней;

- работникам, занятым в отдельных отраслях и имеющим продолжительный стаж работы в одной организации – продолжительностью до четырех календарных дней.

Список производств, цехов, профессий и должностей с вредными условиями труда, работа в которых дает право на дополнительный отпуск, а также порядок предоставления этого отпуска, перечни работников с ненормированным рабочим днем, перечень отраслей, производств, работ, профессий и должностей, условия предоставления и продолжительность отпуска за продолжительный стаж работы утверждаются правительством Республики Беларусь или уполномоченным им органом.

В негосударственных организациях конкретная продолжительность такого отпуска для работников с ненормированным рабочим днем устанавливается коллективным или трудовым договором и нанимателем.

Также за счет собственных средств нанимателя коллективным договором, соглашением или нанимателем всем работникам, отдельным их категориям (по специальностям и видам производств, работ, структурных подразделений), а персонально – трудовым договором может устанавливаться дополнительный поощрительный отпуск.

Дополнительный поощрительный отпуск до 5 календарных дней предоставляется работникам, с которыми заключаются контракты.

За прогул без уважительной причины наниматель вправе уменьшить работнику продолжительность трудового отпуска на количество дней прогула. При этом продолжительность трудового отпуска не может быть меньше минимальной – 21 календарного дня.

2. *Социальные отпуска:*

- по беременности и родам;

- по уходу за детьми;
- в связи с обучением без отрыва от производства;
- творческие;
- в связи с катастрофой на Чернобыльской АЭС;
- по уважительным причинам личного и семейного характера.

Социальные отпуска предоставляются работникам в целях создания благоприятных условий для материнства, ухода за детьми, образования без отрыва от производства, удовлетворения семейно-бытовых потребностей и для других социальных целей.

Право на социальные отпуска работников не зависит от продолжительности, места и вида работы, наименования и организационно-правовой формы организации.

На время социальных отпусков сохраняется прежняя работа и в случаях, предусмотренных настоящим Кодексом или коллективным договором, соглашением, – заработная плата.

Социальные отпуска предоставляются сверх трудового отпуска.

Социальные отпуска предоставляются за тот календарный год, в котором работник имеет на них право.

В случаях неиспользования социального отпуска в текущем календарном году он не переносится на следующий рабочий год и не заменяется денежной компенсацией, в том числе при увольнении.

Отпуск по беременности и родам предоставляется продолжительностью 70 календарных дней до родов и 56 (в случаях осложненных родов или рождения двух и более детей – 70) календарных дней после родов с выплатой за этот период пособия по государственному социальному страхованию. Отпуск по беременности и родам исчисляется суммарно и предоставляется женщине полностью независимо от числа дней, фактически использованных до родов.

Женщинам, работающим на территории радиоактивного загрязнения, предоставляется отпуск по беременности и родам продолжительностью 90 календарных дней до родов и 56 (в случаях осложненных родов или рождения двух и более детей – 70) календарных дней после родов. При этом общая продолжительность отпуска не может быть менее 146 (160) календарных дней.

Отпуск по уходу за детьми (отпуск по уходу за ребенком) предоставляется работающим женщинам независимо от трудового стажа, по их желанию, после перерыва в работе, вызванного родами, до достижения ребенком возраста трех лет с выплатой за этот период ежеме-

сячного государственного пособия, размеры и условия выплаты которого устанавливаются законодательством.

Такой отпуск предоставляется по письменному заявлению матери ребенка и может быть использован ею полностью либо по частям любой продолжительности.

Отпуск по уходу за ребенком до достижения им возраста трех лет вместо матери ребенка может быть предоставлен работающим отцу или другим родственникам ребенка, фактически осуществляющим уход за ребенком, а при назначении опеки – опекуну ребенка. При этом за ними сохраняется право на получение ежемесячного государственного пособия.

Отпуск в связи с обучением предоставляется работникам, обучающимся без отрыва от производства в общеобразовательных, профессионально-технических, высших и средних специальных учебных заведениях, аспирантуре на условиях и в размере, установленных законодательством.

Творческие отпуска с сохранением заработной платы предоставляются работникам для работы над диссертацией, написания учебников и в других случаях.

Порядок и условия предоставления и продолжительности творческих отпусков устанавливаются правительством Республики Беларусь.

В связи с катастрофой на Чернобыльской АЭС работникам, заболевшим и перенесшим лучевую болезнь, ставшими инвалидами вследствие катастрофы, предоставляется социальный отпуск продолжительностью 14 календарных дней в году с сохранением заработной платы.

Социальные отпуска по уважительным причинам личного и семейного характера могут предоставляться как с сохранением заработной платы, так и без ее сохранения; с сохранением заработной платы социальный отпуск согласно законодательству предоставляется работнику для лечения.

Наниматель обязан по желанию работника предоставлять кратковременные отпуска без сохранения заработной платы следующим категориям работников:

- а) продолжительностью до 14 календарных дней:
 - женщинам, имеющим двух и более детей в возрасте до четырнадцати лет или одного ребенка-инвалида в возрасте до восемнадцати лет;

- участникам Великой Отечественной войны и лицам, приравненным к ним по льготам;

- осуществляющим уход за больным членом семьи в соответствии с медицинским заключением (без выдачи больничного листка или заменяющего его документа);

б) продолжительностью до 60 календарных дней:

- пенсионерам по возрасту и инвалидам, работающим на производствах, в цехах и на участках, специально предназначенных для труда этих лиц;

- пенсионерам по возрасту и инвалидам, работающим в учебно-производственных организациях обществ глухих;

в) получившим в соответствии с медицинским заключением путевку для санаторно-курортного лечения, срок которого превышает продолжительность трудового отпуска, – на недостающее время (с добавлением времени на проезд), а если трудовой отпуск использован, – на весь срок путевки (с добавлением времени на проезд);

г) в других случаях, предусмотренных законодательством, коллективным договором, соглашением.

Также наниматель имеет право по просьбе работника предоставить отпуск без сохранения заработной платы по семейно-бытовым и другим уважительным причинам. Уважительность причин оценивает наниматель.

6.4. Рабочее время и время отдыха водителей автомобильного транспорта

Режим работы и отдыха водителей автомобильного транспорта регулируется «Положением о рабочем времени и времени отдыха водителей автомобильного транспорта», утвержденного Министерством транспорта и коммуникаций Республики Беларусь от 25.05.2000 года №13 (далее «Положение»).

Наряду с требованиями общего характера по режиму труда и отдыха в положении конкретизируются и некоторые специфические особенности работы и отдыха водителей автомобилей.

1. В состав рабочего времени водителя включается:

- подготовительно-заключительное время для выполнения работ перед выездом на линию и после возвращения с линии в организацию, а при междугородных перевозках – для выполнения работ в пункте

оборота или в пути (в месте стоянки) перед началом и после окончания смены. Подготовительно-заключительное время для водителей устанавливается продолжительностью 20 минут;

- время проведения предрейсового медицинского осмотра водителей продолжительностью 5 минут в смену;

- время движения автомобиля на линии;

- время стоянки в пунктах погрузки и разгрузки, в местах посадки и высадки пассажиров;

- время простоев не по вине водителя;

- время дополнительного специального перерыва, предусмотренное графиком, для кратковременного отдыха водителя от вождения в пути и на конечных пунктах, а также время для осмотра подвижного состава и его обслуживания;

- время стоянки при междугородных перевозках в промежуточных и конечных пунктах, предусмотренное графиком, для охраны груза и автомобиля. Если в поездку на автомобиле направляются два водителя, время на охрану груза и автомобиля засчитывается как рабочее время одного водителя и распределяется между двумя водителями поровну;

- половина времени, предусмотренного заданием на рейс, при обслуживании автомобиля, оборудованного спальным местом, в междугородном сообщении двумя водителями, когда один из водителей не управляет автомобилем.

Если же время водителя полностью не загружено выполнением основной работы, на него может быть дополнительно возложена другая работа, близкая его квалификации, специальности, и эта работа должна быть обусловлена письменным трудовым договором.

При направлении водителей в дальние рейсы для выполнения междугородных перевозок грузов и пассажиров руководители организаций устанавливают им задания по времени на движение и стоянку автомобилей, исходя из действующих норм времени на подготовительно-заключительные работы, предрейсовый медицинский осмотр водителей, кратковременный и длительный отдых в пути, погрузку и разгрузку, расчетных норм пробега автомобилей, расстояния перевозки и заданного режима работы водителей. Время, установленное заданием (графиком, расписанием), учитывается как рабочее.

2. При суммированном учете рабочего времени продолжительность рабочей смены водителям может устанавливаться не более 10 часов, а в исключительных случаях – не более 12 часов с соблюде-

нием установленной нормы рабочего времени за учетный период с разрешения министерства, ведомства, иного органа управления и по согласованию с отраслевым профсоюзом.

В случаях когда при междугородных перевозках продолжительность пребывания водителя в автомобиле превышает 12 часов, на таком автомобиле должно быть оборудовано место для отдыха водителей и в рейс должны быть направлены два водителя.

Рабочее время водителей автомобилей при суммированном учете рабочего времени регламентируется графиками сменности, которые составляются на весь учетный период из расчета выполнения установленной нормы рабочих часов за этот период. В них определяются: время начала, окончания и продолжительность ежедневной работы (смены), время перерывов для отдыха и питания, а также время, предоставляемое для междуменного и еженедельного отдыха.

Для водителей автомобилей, занятых на перевозках в технологическом процессе промышленных, строительных, сельскохозяйственных и других организаций, графики сменности составляются с таким расчетом, чтобы они были увязаны с графиками сменности рабочих обслуживаемых этими водителями участков.

В графиках сменности для водителей-женщин не должна предусматриваться работа в ночное время.

3. Рабочее время водителей служебных легковых автомобилей, которым может быть установлен ненормированный рабочий день, учитывается в рабочих днях (кроме работы в праздничные дни, которая учитывается в часах). Работа водителей, которым установлен ненормированный рабочий день, сверх нормальной продолжительности смены в случае производственной необходимости не считается сверхурочной.

При всех обстоятельствах водители с ненормированным рабочим днем не могут работать меньше установленной продолжительности рабочего времени, на них полностью распространяются требования правил внутреннего трудового распорядка организации.

Водителям служебных легковых автомобилей, которым установлен ненормированный рабочий день, в порядке компенсации за работу сверх нормальной продолжительности рабочего времени предоставляется дополнительный отпуск продолжительностью до 9 календарных дней.

4. В месте командировки рабочее время водителя учитывается на общих основаниях в порядке, установленном по месту его работы. Ес-

ли в месте командировки организована работа по графику, отличному от графика в месте постоянной работы, то рабочее время водителя учитывается по его фактической продолжительности с представлением табеля учета рабочего времени с этого места работы.

Учет рабочего времени водителей осуществляется на основании табеля, путевых листов и других документов.

Учет времени простоя водителей автомобилей ведется путем заполнения листков о простое или особых отметок в путевом листе.

5. После управления автомобилем в течение четырех часов водитель должен сделать технический перерыв на 20 минут, если не наступает период перерыва для отдыха и питания.

Продолжительность ежедневного (междусменного) отдыха вместе с перерывом для отдыха и питания не может быть меньше двойной продолжительности времени, затраченного на работу в предыдущий рабочий день (смену).

Водителям, которым установлен суммированный учет рабочего времени, или же для водителей с рабочим днем, разделенным на части, продолжительность ежедневного (междусменного) отдыха в отдельные периоды работы с разрешения министерства, ведомства, согласованного с соответствующим комитетом профсоюза, может быть уменьшена до 12 часов.

Неиспользованные часы ежедневного отдыха суммируются и могут предоставляться в виде дополнительных свободных от работы дней в течение учетного периода (отгулы).

6. Водителям, занятым на междугородных перевозках продолжительностью более недели, если водитель не имеет возможности использовать дни еженедельного отдыха в период поездки, должен предоставляться отгул после возвращения водителя к месту постоянной работы.

7. Во время любой международной перевозки организация и члены экипажа должны в отношении продолжительности отдыха и управления автомобилем и в отношении экипажа соблюдать предписания, установленные национальным законодательством в том районе государства, где член экипажа состава обычно занимается своей производственной деятельностью, а также действующими в этом районе арбитражными решениями и коллективными договорами: расчет продолжительности отдыха и управления должен производиться в со-

ответствии с этим законодательством, этими арбитражными решениями или коллективными договорами.

Продолжительность управления автомобилем между двумя периодами ежедневного отдыха или между ежедневным периодом отдыха и еженедельным периодом отдыха, именуемая «ежедневная продолжительность управления», не должна превышать девяти часов.

Еженедельный период отдыха может быть перенесен на ту неделю, которая следует за неделей, за которую полагается этот отдых, и присоединен к еженедельному периоду отдыха этой второй недели.

Еженедельный период отдыха может быть отложен до конца шестого дня, если общая продолжительность управления на протяжении шести дней не превышала максимального времени, соответствующего шести ежедневным периодам управления транспортным средством.

Общая продолжительность управления на протяжении любых двух недель не должна превышать девяносто часов.

После управления в течение четырех с половиной часов водитель должен сделать перерыв на сорок пять минут, если не наступает период отдыха. Этот перерыв может быть заменен перерывами продолжительностью не менее пятнадцати минут каждый, распределенными на протяжении периода управления или сразу после этого периода.

В течение этих перерывов водитель не должен выполнять никакой другой работы.

В течение каждых двадцати четырех часов водитель должен иметь непрерывный ежедневный отдых продолжительностью не менее одиннадцати часов, который может быть сокращен минимум до девяти часов непрерывного отдыха не более трех раз в течение любой одной недели при условии, что до конца следующей недели в качестве компенсации водителю предоставляется отдых эквивалентной продолжительности.

В те дни, когда продолжительность отдыха не сокращается, он может быть разбит на два или три отдельных периода в течение двадцати четырех часов, один из которых должен составлять не менее восьми последовательных часов. В этом случае минимальная продолжительность отдыха увеличивается до двенадцати часов.

Если в течение каждых тридцати часов транспортным средством управляли два водителя, каждый водитель должен иметь период отдыха продолжительностью не менее восьми последовательных часов.

В течение каждой недели один из периодов отдыха должен составлять в качестве еженедельного отдыха в общей сложности сорок пять

последовательных часов. Этот период отдыха может быть сокращен минимум до тридцати шести последовательных часов, если он используется в обычном месте приписки транспортного средства или в месте приписки водителя, или минимум до двадцати четырех последовательных часов, если он используется в любом другом месте. Любое сокращение продолжительности отдыха должно быть компенсировано эквивалентным временем отдыха, если оно используется целиком до конца третьей недели, которая следует за данной неделей.

Еженедельный период отдыха, который начинается в течение одной недели и продолжается в течение следующей недели, может быть присоединен к одной из этих недель.

Любой отдых, который используется в качестве компенсации за сокращение ежедневного или еженедельного периода отдыха, должен присоединяться к другому периоду отдыха продолжительностью не менее восьми часов и предоставляться в месте стоянки транспортного средства или приписки водителя.

Ежедневный период отдыха может использоваться на транспортном средстве, если на нем имеется спальное место и это транспортное средство находится на охраняемой стоянке.

В случае если водитель, осуществляющий перевозку грузов или пассажиров, сопровождает транспортное средство, которое перевозится на пароме или поезде, ежедневный период отдыха может прерываться не более одного раза, если соблюдены следующие условия:

та часть ежедневного отдыха, которая проводится на суше, должна использоваться до или после той части ежедневного периода отдыха, которая проводится на борту парома или в поезде;

период между двумя промежутками ежедневного отдыха должен быть по возможности короче и ни в коем случае не может превышать одного часа до погрузки или после выгрузки;

в течение обоих промежутков отдыха водитель должен располагать спальным местом.

Ежедневный период отдыха, прерываемый таким образом, должен увеличиваться на два часа.

6.5. Расчет численности работников предприятия

Потребность предприятия в кадрах зависит от планируемых объемов производства, условий работы, производительности труда, техно-

логических и организационных условий 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. При этом данный метод можно применять только для нормируемых видов работ.

Расчет осуществляется по формуле

$$Ч_1 = (\sum N_i \cdot T_i) / (\Phi_n \cdot K_v),$$

где N_i – годовая производственная программа i -го изделия, шт.;

T_i – плановая трудоемкость i -го изделия, изготавливаемого данной категорией рабочих, н-ч;

Φ_n – номинальный годовой фонд времени рабочего, ч;

K_v – 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

$$\Phi_n = [D_k - (D_v + D_p + D_o)] \cdot T_{cp},$$

где D_k – число календарных дней в плановом периоде;

D_v , D_p , D_o – количество соответственно выходных, праздничных и дней отпусков в плановом периоде;

$T_{\text{ср}}$ – 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

$$Ч_2 = \sum_{j=1}^n N_j / (H_{\text{в}j} \cdot K_{\text{в}}),$$

где $H_{\text{в}j}$ – годовая норма выработки рабочего по j -му изделию, шт.;

$K_{\text{в}}$ – 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.

Количество электромонтеров по обслуживанию электрооборудования и слесарей-ремонтников планируется 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 (рис. 6.1 – 6.3) и Примерные нормативы численности работающих по категориям.

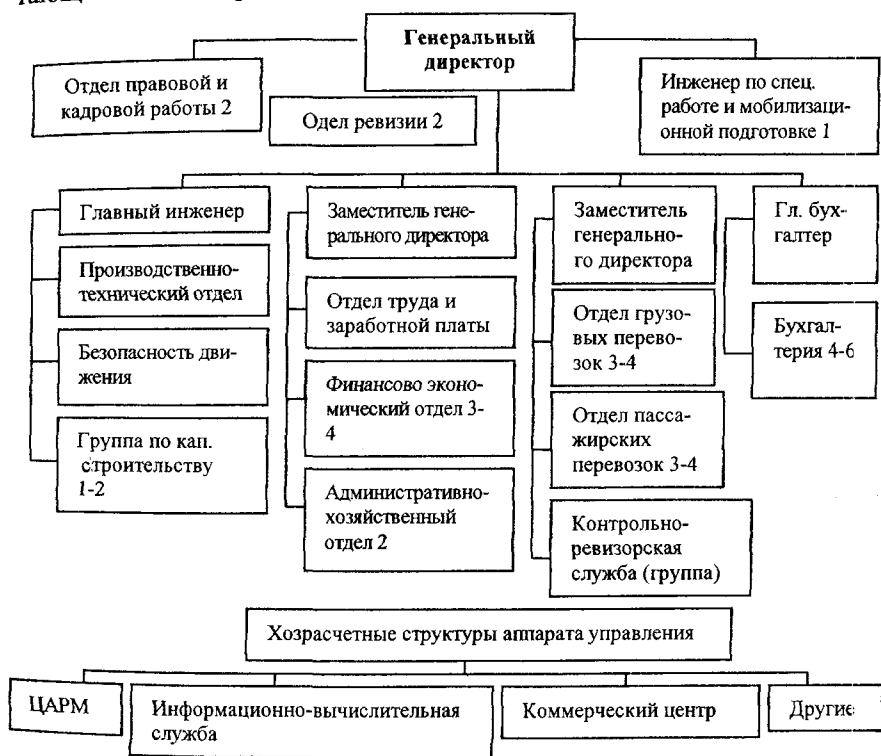


Рис. 6.1. Примерная структура аппарата управления организации автомобильного транспорта (областного управления). Численность аппарата управления – 35 – 45 человек

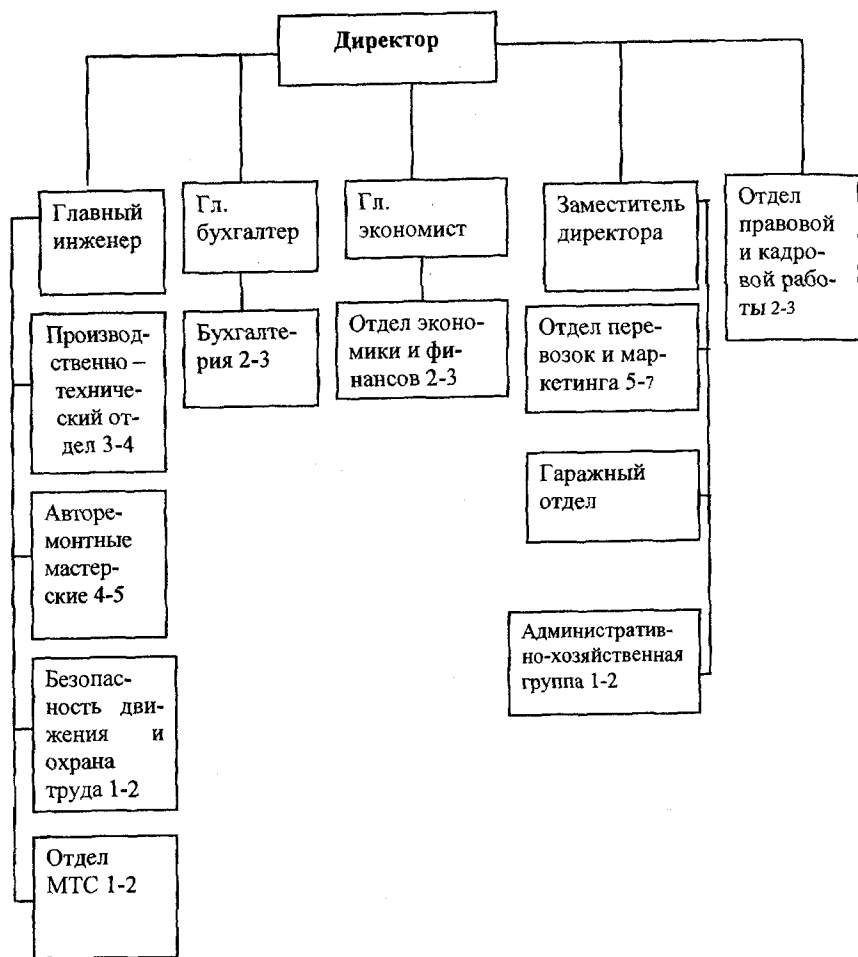


Рис.6.2. Примерная структура аппарата управления автотранспортного предприятия (количество автомобилей свыше 20 ед.; численность 30 – 40 человек)



Рис.6.3. Примерная структура аппарата управления автотранспортного предприятия (количество автомобилей до 200 ед.); численность 20 – 30 человек

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 водителя 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

$$\Phi_{\text{к}} = D_{\text{к}} \cdot Ч_{\text{р}} \text{ (чел. - дней)} \text{ или } \Phi_{\text{к}} = D_{\text{к}} \cdot Ч_{\text{р}} \cdot T_{\text{ср}} \text{ (чел. - часов)},$$

где $D_{\text{к}}$ – число календарных дней в плановом периоде;

$Ч_{\text{р}}$ – плановая среднесписочная численность рабочих в данном периоде, чел. ;

$T_{\text{ср}}$ – 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.

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

$$T_{р.в.} = (D_k - D_v - D_{пр} - D_o - D_б - D_y - D_r - D_n) \cdot П_{см} - (T_{км} + T_{п} + T_c),$$

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;

$П_{см}$ – продолжительность рабочей смены, ч;

$T_{км}$ – потери рабочего времени в связи с сокращением длительности рабочего дня кормящим матерям, ч;

$T_{п}$ – 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.

6.6. Производительность труда и пути ее повышения

Производительность труда характеризует эффективность производственной деятельности и выражается в количестве произведен-

ной 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 используется 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

$$B = \frac{ОП}{Ч},$$

где В – выработка;

ОП – 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 разнохарактерную 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 пассажирскими 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 струк-

туры, 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.

На автомобильном транспорте важнейшими факторами роста производительности труда являются:

- техническое перевооружение и более полное использование имеющейся техники;
- совершенствование транспортного процесса и организации производства;
- совершенствование организации труда и прочие факторы.

Повышение производительности труда на автомобильном транспорте связано с совершенствованием структуры парка, а именно, пополнением новым современным подвижным составом, соответствующим рациональной структуре автомобильного парка, способной обеспечить перевозки грузов и перемещение пассажиров с минимальными затратами. Совершенствование транспортного процесса и организации производства заключается в:

- совершенствовании технологии перевозок;
- использовании прогрессивной технологии технологического обслуживания и ремонта;
- применении контейнеров и поддонов;
- использовании прицепов;
- внедрении математических методов;
- развитии АСУ;
- организации планирования;
- рационализации методов организации перевозок;

- осуществлении диспетчерского руководства;
- проведении контроля;
- развитии кооперирования и специализации производства.

Улучшение организации труда включает комплекс мероприятий, направленных на наиболее рациональное использование трудовых ресурсов.

Основными требованиями, предъявляемыми к организации труда, являются:

- повышение трудовой дисциплины;
- совершенствование методов организации труда;
- использование научной организации труда;
- применение материальных и моральных стимулов;
- повышение квалификации и культурно-технического уровня работников;

- организация технического нормирования.

К прочим факторам можно отнести:

- развитие сети автомобильных дорог;
- 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 влияет на экономическое и социальное развитие отраслей и народного хозяйства, 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.

Раздел 3. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ АВТОТРАНСПОРТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Глава 7. ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА

7.1. 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, который 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.

7.2. Заработная плата и ее содержание

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.

Заработная плата – совокупность вознаграждений, исчисляемых в денежных единицах или (и) натуральной форме, которые наниматель обязан выплатить работнику за фактически выполненную работу, а также за периоды, включенные в рабочее время.

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 (неявное) 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 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 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 работниками, обязанными его проходить;
- оплата отпусков по инициативе нанимателя (в случае сохранения среднего заработка в размере 100 %);
- оплата за время вынужденного простоя;
- 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 сельскохозяйственные 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 лицевых счетов 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) оплата проезда к месту нахождения заочного учебного заведения и обратно;

28) выплата педагогическим работникам на приобретение методической литературы, предметных журналов и периодических изданий;

29) пособия по государственному социальному страхованию (кроме пособий по временной нетрудоспособности, выплачиваемых в размере 100 % среднего заработка) и пособия семьям, воспитывающим детей старше 3 лет;

30) суммы, выплачиваемые в качестве возмещения утраченного заработка и компенсации дополнительных расходов, связанных с восстановлением здоровья из-за вреда, причинённого здоровью работника при исполнении им трудовых обязанностей;

31) материальная помощь, предоставленная отдельным работникам по семейным обстоятельствам и в связи со стихийными бедствиями;

32) оказание помощи работникам, нуждающимся в улучшении жилищных условий, в виде материальной помощи на строительство жилья, его приобретение, расходов на полное или частичное погашение кредита (ссуд), предоставленного работникам на жилищное строительство;

33) страховые платежи (взносы), уплачиваемые организацией по договорам личного, имущественного и иного страхования в пользу своих работников;

34) расходы на погашение ссуд (включая беспроцентные), выданных работникам организаций на приобретение садовых домиков и обзаведение домашним хозяйством;

35) стоимость путёвок санаторно-курортного лечения, предоставляемых лицам, принимавшим участие в работах по ликвидации последствий аварии на Чернобыльской АЭС, компенсация за их непредставление; материальная помощь на оздоровление, выданная работникам, принимавшим участие в работах по ликвидации аварии на Чернобыльской АЭС, проживающим и работающим в зоне пер-

воочередного или последующего отселения, возмещаемые из бюджета;

36) выплаты по итогам республиканских соревнований;

37) доходы по акциям или другие доходы от участия работников в собственности организации (дивиденды, проценты, выплаты по долевым паям);

38) оплата путёвок работникам и членам их семей на лечение, отдых, экскурсии и путешествия;

39) компенсации за подвижной и разъездной характер работы, производство работы вахтовым методом, за постоянную работу в пути, работу вне постоянного места жительства (полевое довольствие) работникам, занятым в строительстве, энергетике, нефтеперерабатывающей и лесной промышленности, связи, лесном и водном хозяйстве, на автомобильном, речном, железнодорожном транспорте, изыскательских, геолого-разведочных, топографо-геодезических и лесостроительных работах, научных экспедициях, а также транспортировкой нефти и газа, содержанием шоссейных дорог.

Различают реальную и номинальную заработную плату.

Номинальная заработная плата – общая сумма денежных средств, которые работник получает за определённый период времени.

Реальная заработная плата – количество материальных благ и услуг, которые работник может приобрести при определённом уровне номинальной заработной платы.

Реальное содержание заработной платы зависит уровня цен на потребительские товары и услуги.

7.3. 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 нарушение 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* – государственный минимальный обязательный размер денежных и (или) натуральных выплат работнику нанимателем в течение месяца за работу в нормальных условиях при соблюдении установленных Трудовым кодексом Республики Беларусь продолжительности рабочего времени и выполняемых норм труда.

В состав минимальной заработной платы не входят доплаты, надбавки, премии и другие компенсационные и поощрительные выплаты.

Размер минимальной заработной платы определяется исходя из минимального потребительского бюджета и устанавливается правительством Республики Беларусь.

В коллективных договорах, соглашениях (кроме тех, стороной которых является организация, финансируемая из бюджета и нуждающаяся в государственных дотациях), может предусматриваться более высокий размер минимальной заработной платы.

Бюджет прожиточного минимума является основой для установления минимальных государственных социально-трудовых гарантий: минимального размера оплаты труда, минимального размера пенсий по возрасту, стипендий, пособий и представляет собой стоимостную величину прожиточного минимума. Прожиточный минимум – минимальный набор материальных благ и услуг, необходимых для обеспечения жизнедеятельности человека и сохранения его здоровья;

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;

з) **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, индексация 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, предна-

значенных 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 дру-

гую 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. Также 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.

7.4. Формы, системы и размеры оплаты труда

Формы, системы и размеры оплаты труда работников, в том числе и дополнительные выплаты стимулирующего и компенсирующего ха-

рактера, 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:

$$ЗП_{\text{сд}} = W \cdot C,$$

где W – объём произведённой продукции (штуки, килограммы, метры, тонны, километры и т. п.), а 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, а t_{ϕ} и $t_{пл}$ — 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.

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:

$$ЗП_{ч} = Ч \cdot t_{\phi},$$

где $Ч$ — часовая тарифная ставка (руб.); t_{ϕ} — 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.

Формы и системы оплаты труда и их особенности

Системы оплаты труда	Основные черты и особенности оплаты труда	Применение
1	2	3
ПОВРЕМЕННАЯ ФОРМА ОПЛАТЫ ТРУДА		
Простая повременная	Заработная плата работнику определяется по месячному окладу или тарифной	Для оплаты труда руководителей, специалистов и служащих. Для оплаты труда

1	2	3
	ставке присвоенного разряда за фактически отработанное время	рабочих на производственных 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
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	
СДЕЛЬНАЯ ФОРМА ОПЛАТЫ ТРУДА		
Прямая сдельная	Зарплата 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 услуг, правильно отражающих затраты труда работника, возможность увеличения выработки или объема работ против установленной нормы в существующих технических и
Сдельно-премиальная	Зарплата состоит из оплаты по прямым сдельным расценкам и премии за выполнение и перевыполнение количественных и качественных показателей продукции	

1	2	3
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	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 выполнение всего заранее заданного объёма работ (аккордного задания) в установленные сроки. При этом возможно премирование за сокращение сроков выполнения работ при качественном их выполнении	При заключении договора с определённым работником или коллективом работников на выполнение определённого комплекса работ

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 квалифи-

ционной 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.

7.5. 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, внутридолжностная 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.

Единая тарифная сетка работников Республики Беларусь

Разряды	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Коэффициенты	1,00	1,16	1,35	1,57	1,73	1,90	2,03	2,17	2,32	2,48	2,65	2,84	3,04	3,25

Окончание таблицы

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 (табл. 7.1).

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 – ОКЖД).

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 нани-

мателем 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 объеме 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-го по 8-й 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 относятся следующие изделия: 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 претензионная 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 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 устанавливать 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 категоризируются.* 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 к ЕТС 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,

делов 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.

7.6. 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.

Коэффициент соотношения средней заработной платы руководителя и средней заработной платы по предприятию в целом не может превышать 3,5.

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.

7.6.1. 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.

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								

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 (перезакключается, 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.

7.6.2. Надбавки руководителям организации

Руководителям организаций могут устанавливаться надбавки:

за сложность и напряженность работы в размере до 50 процентов должностного оклада. Порядок их установления, а также условия снижения либо отмены определяются органами, заключившими контракт;

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) руководителей:

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 руководителей (общего, в отрасли, в организации, по специальности) для выплаты им указанных надбавок определяется органами, заключившими контракт.

Надбавки, указанные в настоящем пункте, исчисляются от должностного оклада руководителя, рассчитанного в соответствии с вышеизложенным за фактически отработанное время, и включаются в себестоимость продукции (работ, услуг).

7.6.3. 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.

7.7. Оплата труда работников автомобильного транспорта

7.7.1. 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.

В связи с более высокой интенсивностью 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 производится доплата 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 повышаются, 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, увеличения объемов производства и реализации продукции (работ, услуг), расширения 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 отдельно 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.

7.7.2. Особенности оплаты труда водителей

Водители относятся к категории рабочих, тарифные ставки (оклады) которых не тарифицируются по разрядам, а устанавливаются согласно прил. 3 к Инструкции о порядке применении Единой тарифной сетки работников Республики Беларусь.

Водители автомобилей грузовых

Грузоподъемность автомобиля в тоннах	Бортовые автомобили-фургоны общего назначения	Специализированные и специальные автомобили: самосвалы, цистерны, фургоны, рефрижераторы, контейнеровозы, пожарные, технической помощи, снегоочистительные, 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.
1	2	3	4
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 %.

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.

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

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.

Заработная плата водителей автомобилей и автобусов может начисляться по сдельной или повременной форме оплаты труда.

При сдельной форме оплаты труда сдельная расценка (С) рассчитывается по формуле

$$C = \frac{\text{Ч} \cdot K_{\text{зн}}}{D_{\text{ч}}},$$

где Ч – часовая тарифная ставка;

$K_{\text{зн}}$ – коэффициент, учитывающий доплаты и надбавки;

$D_{\text{ч}}$ – часовой доход от работы автомобиля на линии.

Заработная плата водителя определяется умножением сдельной расценки на фактически полученный доход. Премия выплачивается в соответствии с утверждённым на предприятии положением о премировании за производственные результаты работы.

Для водителей легковых автомобилей-такси может применяться оплата труда по расценкам с рубля выручки за платный провоз пассажира и за посадку пассажиров, а для водителей грузовых автомо-

билей – по сдельным расценкам за 1 тонно-километр (1т-км) за 1 тонну (1 т).

Сдельная расценка за 1 т определяется умножением минутной тарифной ставки водителя автомобиля на норму времени погрузки и разгрузки одной тонны груза.

Нормы времени простоя автомобилей под погрузкой и разгрузкой грузов утверждены постановлением Министерства транспорта и коммуникаций Республики Беларусь от 01.11.2002 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».

Норма времени на 1 т-км ($H_{вр}$, мин) устанавливается по следующей формуле:

$$H_{вр} = \frac{T + t_{пз}}{V + g + \beta},$$

где T – время движения автомобиля (60 мин);

$t_{пз}$ – нормативное подготовительно-заключительное время в минутах в расчете на один час работы (3,125 мин);

V – расчётная норма пробега автомобиля для соответствующей группы дорог (км/ч);

g – грузоподъёмность автомобиля (т); для автомобильных цистерн – номинальная эксплуатационная ёмкость цистерны (л);

β – коэффициент использования пробега автомобиля. Для самосвалов, цистерн, панелевозов, рефрижераторов и других специализированных автомобилей (кроме фургонов) – 0,45, для остальных автомобилей – 0,5.

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,
I	Дороги с усовершенствованным покрытием (асфальтобетонные, цементобетонные, брусчатые, гудронированные, клинкерные) на автомагистралях	км/ч
		50
II	Дороги с твёрдым покрытием (бульжные, 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).

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.

Пример расчета зарплаты водителей представлен в табл. 7.2.

Расчет заработной платы водителей

Марка автомобиля	Назначение автомобиля	Тарифная ставка 1-го разряда	Тарифный коэф.	Часовая тарифная ставка (гр.3+гр.4/171,5)	Доплата за классность (20% от гр.5)	Доплата за ненорм. раб. день, 20% (для груз. Погр.-разгр. 25% от гр. 5)	Доплата за стаж 20% от гр. 5	Итого (сумма гр.5+ гр.6+7)	Премия (30% от гр. 5)	Всего (сумма гр. 8- гр.10)	Доп. з/п (10% от гр.11)	Основная и доп. з/п всего, руб. (гр.11+ гр.12)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
ГАЗ-31023, УАЗ-3962-01, ГАЗ-3110	специальные	55139	2,29	736,3	147,3	147,3	110,4	1030,8	220,9	1362,1	136,2	1498,3
ВАЗ-2106	легковой	55139	2,08	668,7	133,7	133,7	33,4	936,2	200,6	1170,3	117,0	1287,3
УАЗ-330301	грузовой	55139	2,08	668,7	133,7	167,2	133,7	969,7	200,6	1304,0	130,4	1434,4
ГАЗ-5312	грузовой	55139	2,22	713,8	142,8	178,4	142,8	1034,9	214,1	1391,8	139,2	1531,0
МАЗ-554323	грузовой	55139	2,48	797,3	159,5		39,9	956,8	39,9	1036,5	103,7	1140,2
ГАЗ-33021 (Газель)	грузовой	55139	2,12	681,6	136,3	170,4	136,3	988,3	204,5	1329,1	132,9	1462,0
Тойота, ГАЗ-2705	автобусы	55139	2,53	813,4	162,7		162,7	976,1	244,0	1382,8	138,3	1521,1
ТСВ-7мЗИЛ	специальный бензовоз	55139	2,832	910,5	182,1	227,6	182,1	1320,2	273,2	1775,5	177,6	1953,1

7.7.3. 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 (ассортимента) 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 безупречно 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.

7.7.4. 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 хозяйственных предприятий всех форм собственности и включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), не должна превышать 20 % суммы должностных окладов этих категорий работников.

7.8. 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 на дневной, 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 штатного (списочного) 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 часовую (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 сегодняшних условиях функционирования хозяйствующих субъектов, регулирования и планирования средств на заработную плату их работников, термин «фонд оплаты труда» все чаще отождествляется с термином «фонд заработной платы». 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 отпуска, 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 предостав-

ленных предприятием трудовых и социальных льгот, включая материальную помощь. К трудовым и социальным льготам работников относятся, в частности: оплата дополнительно 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 -й категории работающих в планируемый период, руб.;

$Ч_p$ – расчетная численность i -й категории работающих в планируемый период;

- метод расчета фонда заработной платы по нормативу, установленному на оплату труда на рубль выручки от реализации продукции, работ, услуг.

В данном случае фонд заработной платы рассчитывается по

$$\Phi ЗП_{пл} = V_{пл} \cdot Н_{зп} / 100,$$

где $V_{пл}$ – выручка от реализации продукции, работ, услуг в планируемый период, млн. руб.;

$Н_{зп}$ – норматив на формирование фонда заработной платы в процентах.

Норматив на формирование фонда заработной платы определяется по формуле

$$Н_{зп} = \Phi ЗП_{б(100+\Delta ПП)} V_{б},$$

где $\Phi ЗП_{б}$ – фонд заработной платы в базисном периоде, млн. руб.;

$V_{б}$ – выручка от реализованной продукции (работ, услуг) в базисном периоде, млн. руб.;

$\Delta ЗП$, $\Delta ПП$ – прирост соответственно средней заработной платы и производительности труда, установленных в плановом периоде.

При этом $\Delta ЗП$ определяется по формуле

$$\Delta ЗП = C \cdot \Delta ПП,$$

где C – норматив прироста средней заработной платы на один процент прироста производительности труда.

Норматив прироста средней заработной платы необходимо всегда устанавливать менее единицы с целью повышения производительности труда и эффективности производства;

- поэлементный метод и планирование 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:

$$\Phi ЗП_{пл} = \Phi ЗП_б \cdot K_{ол} + Ч_p \cdot ЗП_{ср},$$

где $\Phi ЗП_б$ – фонд заработной платы базисного периода, млн. руб.;

$K_{ол}$ – планируемый коэффициент роста объема производства;

$Ч_p$ – планируемое сокращение (увеличение) численности работающих, чел.;

$ЗП_{ср}$ – 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.

Глава 8. ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА, СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ АВТОТРАНСПОРТНЫХ И АВТОРЕМОНТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

8.1. Издержки производства и обращения, себестоимость продукции (работ, услуг)

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 на 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.

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, Интернета, 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 не-

материальных 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 кредиторам (дисконт); оплатой в соответствии с заключенными договорами комиссии и получения вознаграждения; рекламой, включая участие в выставках, ярмарках, выставках-продажах; стоимость образцов товаров, переданных в соответствии с контрактами, соглашениями и иными документами непосредственно покупателям или посредническим организациям в целях рекламы и не подлежащих возврату.

Организации, находящиеся в ведении Министерства промышленности и Министерства сельского хозяйства и продовольствия, производящие автомобили, тракторы, иную технику на их базе, а также комбайны, сельскохозяйственные, землеройные, мелиоративные и дорожно-строительные машины и продающие указанную технику колхозам, совхозам, крестьянским (фермерским) хозяйствам, другим сельскохозяйственным и обслуживающим сельское хозяйство организациям республики и в страны Содружества Независимых Государств, относят на себестоимость продукции (работ, услуг) оплату услуг других организаций по предпродажной подготовке этой техники в соответствии с законодательством;

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 ухудшении здоровья, а также по случаю потери кормильца, в случаях возмещения указанного вреда, которые разрешены (разрешаются начиная с 1 июля 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 нанимателя 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.

§1.1. Особенности состава затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), по предприятиям автомобильного и речного 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 которые 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;

1.4.9) оплату эвакуации транспортных средств в случаях аварий и технических неисправностей;

2) по предприятиям речного транспорта:

2.1) расходы по проезду работников плавучего состава к пункту отстоя судов вне базы и к пункту смены вахт (при наличии подтверждающих документов);

2.2) стоимость рациона бесплатного питания членов экипажей самоходных и несамоходных транспортных судов, технического флота и земснарядов за время нахождения их в эксплуатации (плавании) в пределах утвержденных норм в соответствии с действующим законодательством;

2.3) расходы по ремонту судового инвентаря (телевизоры, холодильники, стиральные машины и др.):

2.4) расходы по получению санитарной книжки судовым поваром, а также стоимость прохождения им санитарного минимума.

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 являющимся 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: пла-

тежей 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.

8.1.2. 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:

- горючесмазочные 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 от-

ходов, суммы налога за переработку нефти и нефтепродуктов.

2. Расходы на оплату труда:

- выплаты по системам премирования рабочих, руководителей, специалистов и служащих за производственные результаты, экономику 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, инстру-

ментов и приспособлений;

- расходы на рекламу;
- командировочные и представительские расходы.

8.2. Классификация затрат по экономическим элементам

Затраты, образующие себестоимость продукции (работ, услуг), группируются в соответствии с их экономическим содержанием по следующим элементам (рис. 8.1):

- материальные затраты (за вычетом стоимости возвратных отходов);
- расходы на оплату труда;
- отчисление на социальные нужды;
- амортизация основных средств и нематериальных активов;
- прочие затраты.

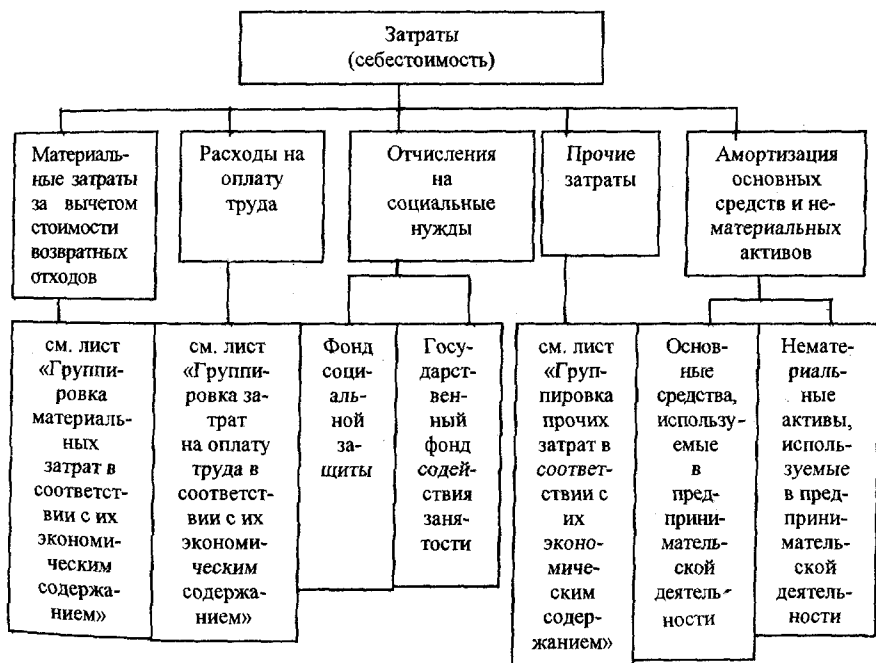


Рис. 8.1. Группировка затрат, образующих себестоимость продукции (работ, услуг) в соответствии с экономическим содержанием

В элементе «*Материальные затраты*» (рис. 8.2) отражается стоимость:

- приобретаемых на стороне сырья и материалов, которые входят в состав вырабатываемой продукции, образуя ее основу, или являются необходимым компонентом при изготовлении продукции (проведении работ, оказании услуг);

- приобретенных материалов, используемых при производстве продукции (работ, услуг) для обеспечения технологического процесса, для упаковки продукции или расходуемых на другие производственные и хозяйственные нужды (проведение испытаний, контроль, содержание, ремонт и эксплуатация основных средств, используемых в предпринимательской деятельности, инвентаря, хозяйственных принадлежностей, специальной оснастки, специальной одежды и прочее), а также стоимость запасных частей и расходных материалов, используемых для ремонта основных средств, используемых в предпринимательской деятельности, инвентаря, хозяйственных принадлежностей, специальной оснастки и специальной одежды, предметов проката (если представление услуг по прокату является экономическим видом деятельности); погашение стоимости инвентаря, инструментов, хозяйственных принадлежностей, средств индивидуальной защиты, лабораторного оборудования и других учитываемых в обороте предметов;

- покупных комплектующих изделий и полуфабрикатов, подвергающихся в дальнейшем монтажу или дополнительной обработке на данном предприятии;

- работ и услуг производственного характера, выполняемых сторонними предприятиями или производствами и хозяйствами предприятия, не относящимися к основному виду деятельности, а также предпринимателями без образования юридического лица. К работам и услугам производственного характера относятся: выполнение отдельных операций по изготовлению продукции, обработке сырья и материалов, проведение испытания для определения качества потребляемых сырья и материалов, контроля за соблюдением установленных технологических процессов, ремонта основных средств, используемых в предпринимательской деятельности, и прочее. Транспортные услуги сторонних организаций по перевозкам грузов внутри предприятия (перемещение сырья, материалов, инструментов деталей, заготовок, других видов грузов с базисного (центрального) склада в цехи (отделения) и доставка готовой продукции на склады хранения, доставка готовой продукции в соответствии с условиями договоров (контрактов)) также

относятся к услугам производственного характера;

- природного сырья (отчисления на покрытие затрат по геолого-разведочным и геолого-поисковым работам по полезным ископаемым; затраты на рекультивацию земель; оплата работ по рекультивации земель, осуществляемых специализированными организациями; плата, взимаемая за древесину, отпускаемую на корню, а также другие природные ресурсы, используемые организацией);

- приобретаемого со стороны топлива всех видов, расходуемого на технологические цели, выработку всех видов энергии (электрической, тепловой, сжатого воздуха, холода и других видов), отопление производственных зданий, транспортные работы по обслуживанию производства, выполняемые транспортом предприятия;

- покупной энергии всех видов (электрической, тепловой, сжатого воздуха, холода и других видов), расходуемой на технологические, энергетические, двигательные и другие производственные и хозяйственные нужды предприятия. Затраты на производство электрической и других видов энергии, вырабатываемых самим предприятием, а также на трансформацию и передачу покупной энергии до места ее потребления включаются в соответствующие элементы затрат на производство продукции (работ, услуг). В состав затрат, относимых на себестоимость продукции (работ, услуг), стоимость топлива, электрической и тепловой энергии включается в пределах установленных норм их расхода;

- потерь 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, а также суммы налога за переработку нефти и нефтепродуктов;

- стоимость материальных ресурсов, включаемых в затраты на производство и реализацию по элементу «Материальные затраты» в оценке, установленной законодательством, формируется исходя из фактически произведенных расходов на покупку этих материальных ресурсов (без учета налога на добавленную стоимость в соответствии с законодательством), акцизов, таможенных пошлин, иных платежей, а также затрат на их заготовку, доставку.

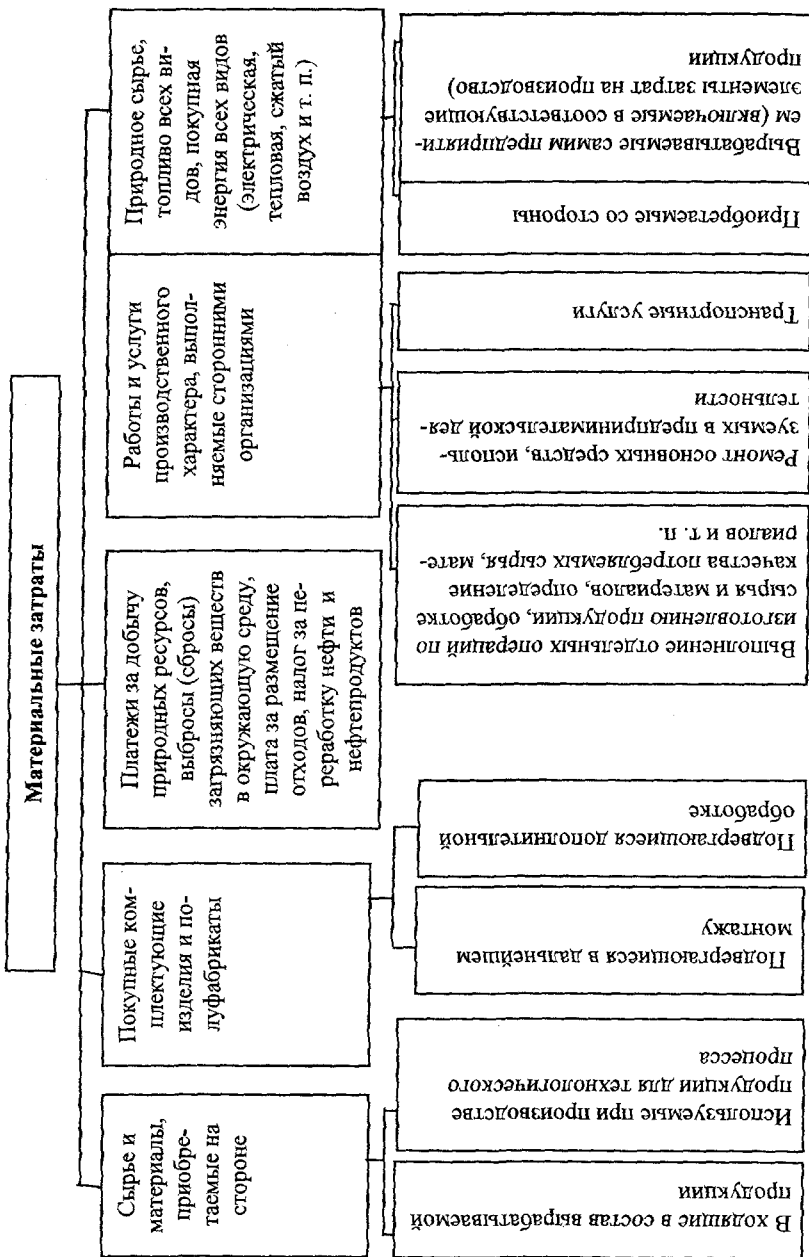


Рис. 8.2. Группировка материальных затрат, относимых на себестоимость продукции, в соответствии с их экономическим обоснованием

В элементе «Расходы на оплату труда» отражаются выплаты по заработной плате, исчисленные исходя из сдельных расценок, тарифных ставок и должностных окладов, устанавливаемых в зависимости от результатов труда, его количества и качества, стимулирующих и компенсирующих выплат, включая компенсации по оплате труда в связи с повышением цен и индексацией заработной платы в соответствии с действующим законодательством; систем премирования рабочих, руководителей, специалистов и других служащих за производственные результаты, иных условий оплаты труда в соответствии с применяемыми на предприятии формами и системами оплаты труда.

В состав расходов на оплату труда (рис.8.3) в соответствии с действующим законодательством включаются:

- выплаты заработной платы за фактически выполненную работу, исчисленные исходя из сдельных расценок, тарифных ставок и должностных окладов в соответствии с принятыми на предприятии формами и системами оплаты труда;
- стоимость продукции, выдаваемой в порядке натуральной оплаты работникам;
- выплаты по системам премирования рабочих, руководителей, специалистов и служащих за производственные результаты в размерах, предусмотренных действующим законодательством, за экономию сырья и материалов, топливно-энергетических ресурсов, за разработку и реализацию мер по охране труда, надбавки за профессиональное мастерство, за высокие достижения в труде и т. д.;
- выплаты компенсирующего характера, связанные с режимом работы и условиями труда, в том числе: надбавки и доплаты к тарифным ставкам и окладам за работу в ночное время, сверхурочную работу, работу в многосменном режиме, за совмещение профессий, должностей, расширение зон обслуживания, за работу в тяжелых, вредных, особо вредных условиях труда и т. д.;
- стоимость бесплатно предоставляемых работникам отдельных отраслей в соответствии с действующим законодательством коммунальных услуг, питания и продуктов, затраты на оплату предоставляемого работникам предприятий в соответствии с установленным законодательством порядком бесплатного жилья (суммы денежной компенсации за непредставление бесплатного жилья, коммунальных услуг и прочее);

- суммы индексации заработной платы в связи с повышением цен на потребительские товары и услуги, предусмотренные законодательством;

- стоимость выдаваемых бесплатно в соответствии с действующим законодательством предметов (включая форменную одежду, обмундирование), остающихся в личном постоянном пользовании (или сумма льгот в связи с их продажей по пониженным ценам). Установленные законодательством нормы на бесплатную выдачу предметов распространяются на предприятия всех форм собственности;

- оплата в соответствии с действующим 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, а также времени, связанного с прохождением медицинских осмотров, выполнением государственных обязанностей;

- выплаты работникам, высвобождаемым с предприятий и организаций в связи с их реорганизацией, сокращением численности работников и штатов;

- надбавки к заработной плате за продолжительность непрерывной работы (вознаграждения за выслугу лет, стаж работы) в соответствии с действующим законодательством;

- оплата в соответствии с действующим законодательством отпуска, предоставляемого по окончании государственного учебного заведения выпускникам, которые получили направление на работу;

- оплата в соответствии с действующим законодательством учебных отпусков, предоставляемых рабочим и служащим, успешно обучающимся в вечерних и заочных высших и средних специальных учебных заведениях, в аспирантуре, в вечерних (сменных) профессионально-технических учебных заведениях, в вечерних (сменных) и заочных общеобразовательных школах;

- оплата за время вынужденного прогула или выполнения нижеоплачиваемой работы в случаях, предусмотренных законодательством;

- доплаты в случае временной утраты трудоспособности до фактического заработка, установленные законодательством, а также средства, израсходованные на выплату пособий по временной нетрудоспособности в связи с несчастными случаями на производстве и профессиональными заболеваниями;

- разница в окладах, выплачиваемая работникам, трудоустроен-

ным с других предприятий и организаций с сохранением в течение определенного срока (в соответствии с законодательством) размеров должностного оклада по предыдущему месту работы, а также при временном замещении;

- суммы, выплачиваемые (при выполнении работ вахтовым методом) в размере тарифной ставки, оклада за дни в пути от места нахождения предприятий (пункта сбора) к месту работы и обратно, предусмотренные графиком работы на вахте, а также за дни задержки работников в пути по метеорологическим условиям и вине транспортных организаций;

- суммы, начисленные за выполненную работу лицам, привлеченным для работы на предприятия, в организации согласно специальным договорам с государственными организациями (на предоставление рабочей силы), как выданные непосредственно этим лицам, так и перечисленные государственным организациям;

- заработная плата по основному месту работы рабочим, руководителям и специалистам предприятий и организаций во время их обучения с отрывом от производства в учебных заведениях по повышению квалификации и переподготовке кадров;

- оплата труда студентов высших учебных заведений и учащихся средних специальных и профессионально-технических учебных заведений, проходящих производственную практику на предприятиях, а также оплата труда учащихся общеобразовательных школ в период профессиональной ориентации;

- оплата труда студентов высших учебных заведений и учащихся средних специальных и профессионально-технических учебных заведений, работающих в составе студенческих отрядов;

- оплата работников, не состоящих в штате предприятия, за выполнение ими работ по заключенным договорам гражданско-правового характера (включая договор подряда), если расчеты с работниками за выполненную работу производятся непосредственно самим предприятием. При этом размер средств на оплату труда работников за выполнение работ (услуг) по договору подряда определяется исходя из сметы на выполнение этих работ (услуг) и платежных документов;

- расходы на выплату пенсий за работу с особыми условиями, возмещаемые фонду социальной защиты населения в соответствии с действующим законодательством;

- другие виды выплат, включаемые в соответствии с установленным порядком в фонд оплаты труда (за исключением расходов по оплате труда, финансируемых за счет других целевых поступлений).

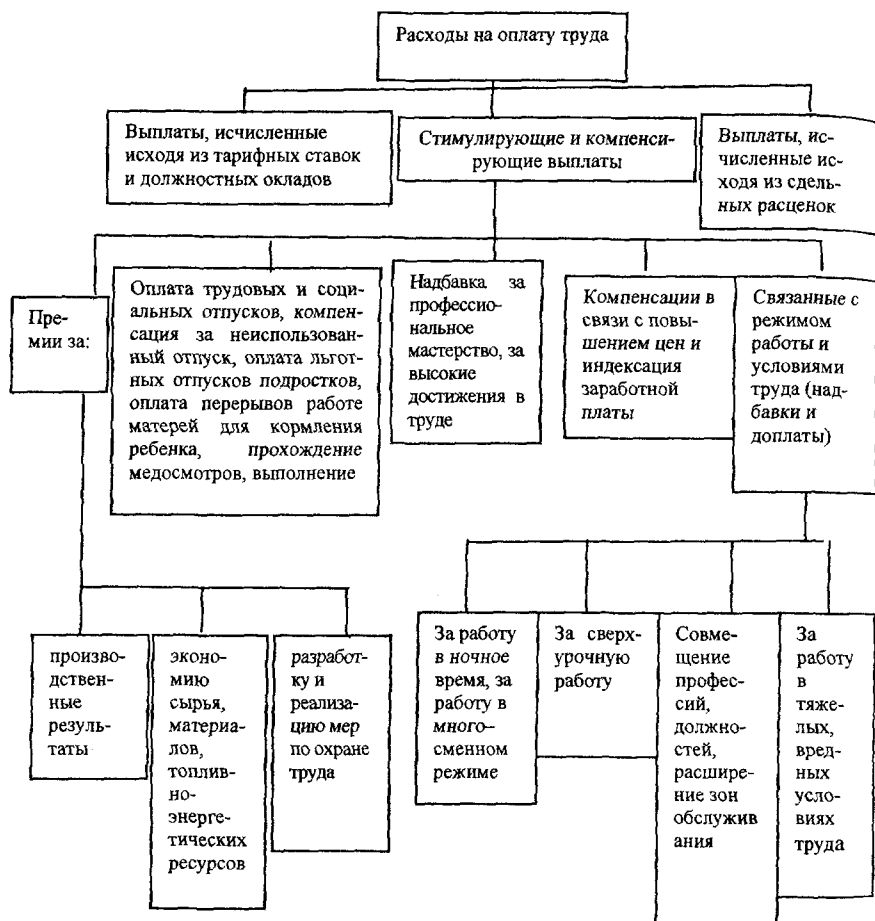


Рис.8.3. Группировка затрат на оплату труда, относимых на себестоимость продукции, в соответствии с их экономическим содержанием

В элементе «Отчисления на социальные нужды» отражаются обязательные отчисления по установленным законодательством

нормам в фонд социальной защиты населения, государственный фонд содействия занятости от всех видов оплаты труда работников, занятых в производстве соответствующей продукции (работ, услуг), независимо от источников выплат, кроме тех, на которые страховые взносы не начисляются.

В элементе «*Амортизация основных средств и нематериальных активов*» отражается сумма амортизационных отчислений по основным средствам и нематериальным активам, используемым в предпринимательской деятельности, исчисленным исходя из амортизируемой стоимости основных средств и нематериальных активов в установленном законодательством порядке.

Предприятия, осуществляющие свою деятельность на условиях аренды, по элементу «*Амортизация основных средств и нематериальных активов*» отражают амортизационные отчисления на полное восстановление как по собственным, так и по арендованным основным средствам.

Амортизационные отчисления по объектам лизинга в течение срока действия договора лизинга производятся в размерах и в периоды, установленные договором лизинга.

В этом элементе затрат отражаются также амортизационные отчисления от стоимости основных средств (помещений), предоставляемых бесплатно предприятиям общественного питания, обслуживающим трудовые коллективы, а также от стоимости помещений и инвентаря, предоставляемых предприятиями медицинским учреждениям для организации медпунктов непосредственно на территории предприятий.

К элементу «*Прочие затраты*» в составе себестоимости продукции (работ, услуг) относятся (рис. 8.4):

- налоги, сборы (пошлины), отчисления в государственные целевые бюджетные и внебюджетные фонды, включаемые в соответствии с налоговым законодательством в себестоимость продукции, товаров (работ, услуг);

- 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

ни, 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);

- 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);

- расходы на оплату услуг связи, включая расходы на почтовые, телефонные, телеграфные услуги, услуги факсимильной и спутниковой связи, Интернета, электронной почты и другие подобные услуги; оплата услуг вычислительных центров, банков, связанных с обслуживанием организации;

- плата сторонним организациям за пожарную и сторожевую охрану, в том числе расходы по противопожарному обслуживанию аварийно-спасательными службами;

- плата за подготовку и переподготовку кадров;

- оплата консультационных, информационных и аудиторских услуг на проведение обязательных аудиторских проверок в соответствии с законодательством;

- вознаграждение за создание и использование объектов промышленной собственности и рационализаторских предложений;

- авторский гонорар;

- компенсация за износ (амортизацию), использованных для нужд предприятия личных транспортных средств, оборудования, инструментов и приспособлений в соответствии с законодательством;

- расходы на рекламу. К расходам на рекламу относятся расходы на разработку и издание рекламных изделий (иллюстрированных прейскурантов, каталогов, брошюр, альбомов, проспектов, плакатов, афиш, рекламных писем, открыток и т. п.); на разработку и изготовление эскизов этикеток, образцов оригинальных и фирменных пакетов, упаковки и т. д.; на рекламные мероприятия (объявления в печати, передача по радио и телевидению); на световую и иную наруж-

ную рекламу; на изготовление стендов, муляжей, рекламных щитов, указателей и др.; на хранение и экспедирование рекламных материалов; на оформление витрин, выставок-продаж, выставок и ярмарок, комнат образцов; на уценку товаров, полностью или частично потерявших свое первоначальное качество при экспонировании в витринах; на проведение иных рекламных мероприятий;

- 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;

- оплата работ по сертификации продукции, товаров, работ, услуг;

- затраты на гарантийный ремонт и обслуживание изделий, на которые установлен гарантийный срок службы;

- расходы по организованному набору работников, включая оплату услуг специализированных организаций по подбору персонала;

- лизинговые платежи;

- арендная плата;

- командировочные и представительские расходы;

- отчисления в ремонтный фонд и резерв предстоящих затрат по ремонту основных средств;

- 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 предприятиями, в тех случаях, когда штатным расписанием организации не предусмотрены те или иные функциональные службы;

- оплата услуг банков, иных кредитных организаций по осуществлению в соответствии с заключенными договорами факторинговых операций, в том числе разница между суммой денежного обязательства должника и суммой, выплачиваемой фактором кредитором (дисконт);

- другие затраты, входящие в состав себестоимости продукции (работ, услуг), но не относящиеся к ранее перечисленным элементам затрат.

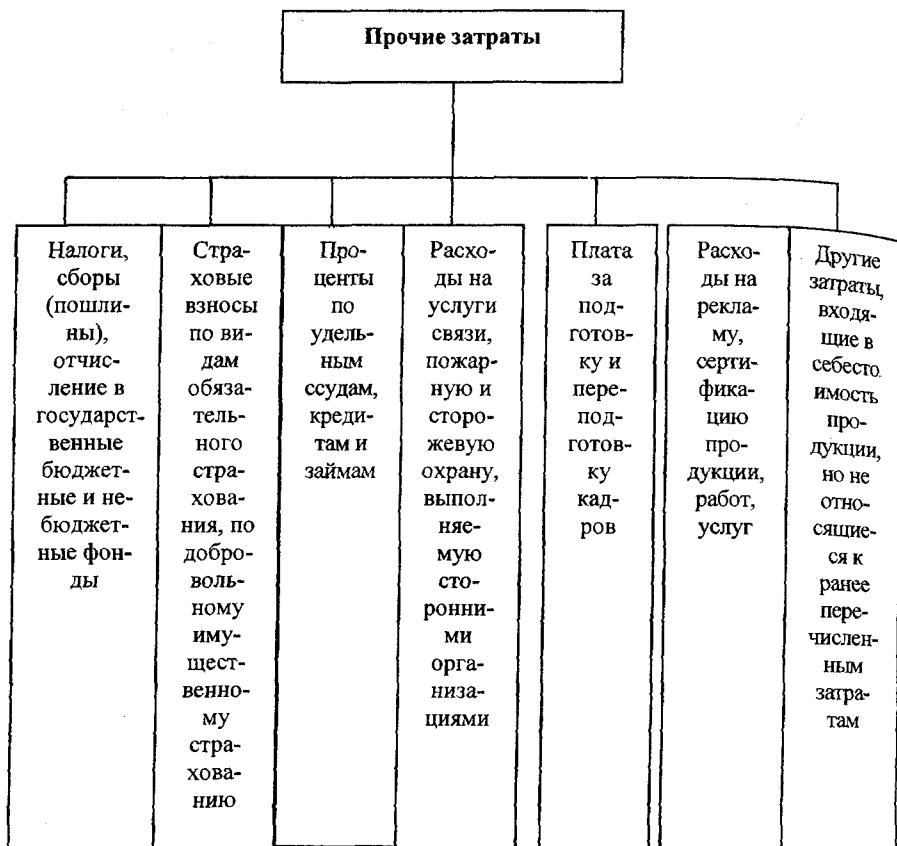


Рис. 8.4. Группировка прочих затрат, относимых на себестоимость продукции, в соответствии с их экономическим содержанием

8.3. Планирование себестоимости на автотранспортном предприятии, расчет издержек производства

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.

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 калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг), управление затратами значительно возрастают.

Основными предпосылками достижения высоких производственно-хозяйственных и финансовых результатов организаций являются высокая результативность внутрихозяйственной деятельности, умение руководства организацией в заданных условиях достигнуть максимального результата при минимуме затрат.

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.

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 ремонту 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.

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.

Зарботная плата персонала по организации и осуществлению перевозок определяется в соответствии с действующими на предприятии положением об оплате труда, структурой и штатным расписанием. Зарботная плата персонала по организации и осуществлению перевозок включает в себя зарботную 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_{рук} – заработная плата руководителей, руб.;

ЗП_{спец} – заработная плата специалистов и служащих, руб.;

ЗП_{вод} – заработная плата водителей автомобилей, руб.;

ЗП_{рем} – заработная плата ремонтных рабочих, руб.;

ЗП_{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_T , 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

$$З_{\text{то,тр}} = ЗП \cdot СТ \cdot \frac{L}{1000} \cdot K_T,$$

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_T – корректирующий коэффициент к нормам в зависимости от типа подвижного состава.

Материальные затраты на техническое обслуживание и ремонт подвижного состава рассчитываются по формуле

$$S_{\text{мз}} = МЗ \cdot ИЦ \cdot \frac{L}{1000} \cdot K_T,$$

где МЗ – норма материальных затрат, включающая затраты на запасные части, агрегаты и эксплуатационные материалы, в руб. (по состоянию на 01.01.2005 года). Расходы, приходящиеся на замену и восстановление автошин, в данную статью не включаются;

L – планируемый пробег, км;

K_T – 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

$$S_{\text{см}} = 3_T \cdot \frac{СМ}{100},$$

где $СМ$ – норма затрат на смазочные материалы, проценты;

3_T – затраты на топливо, тыс. руб.

Расчет затрат на автомобильное топливо осуществляется исходя из расхода топлива на пробег автомобиля, выполнение им транспортной работы, стоимости топлива и определяется по формуле

$$3_T = Ц_T \cdot P_T,$$

где $Ц_T$ – 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 Министерства транспорта 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;

снаряженная масса автомобиля – масса полностью заправленного (топливом, 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 расхода 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)

$$P_{\tau} = \frac{H_{л} + H_{в} \cdot G_{пр}}{100} \cdot L_{общ} \cdot K_{кр} + H_{у} \cdot \frac{W}{100} \cdot K_{кр} + H_{со} \cdot t_{со},$$

где $N_{л}$ – линейная норма расхода топлива;

$N_{в}$ – 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;

$G_{пр}$ – собственный вес прицепа (полуприцепа), т;

$L_{общ}$ – общий пробег автомобиля при выполнении работы;

$K_{кр}$ – 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;

$N_{у}$ – 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;

$N_{со}$ – норма расхода топлива на час работы специального оборудования;

$t_{со}$ – 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), требующих частых технологических остановок (более чем одна остановка на один километр пробега), – до 10 %;

5) перевозки грузов, требующих 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 свежесыпанному 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);

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 1500 м – 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 период с 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 завершённым 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 пересечённым холмистым рельефом, сопровождаемым подъёмами и спусками величиной от четырех процентов и выше, – до 10 %;

22) эксплуатации автомобилей на строительных объектах в стеснённых 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

$$P_{\tau} = \frac{H_{л} + H_{в} (G_{пр} + 0,5 \cdot \zeta \cdot \varphi)}{100} \cdot L_{общ} \cdot K_{кр} + H_{е} \cdot N_{е} + H_{со} \cdot t_{со},$$

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;

$N_{е}$ – 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 прицеле 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 поврежденном использовании

$$P_T = N_L + \frac{N_B \cdot G_{\text{пр}}}{100} \cdot L_{\text{общ}} \cdot K_{\text{кр}} + N_{\text{со}} \cdot t_{\text{со}}$$

Для легковых автомобилей

$$P_T = N_L \cdot L_{\text{общ}} \cdot K_{\text{кр}}$$

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 (м^3) общего расхода топлива.

Материальные затраты на ремонт и восстановление автомобильных шин определяются по формуле

$$З_{\text{ш}} = Ц_{\text{ш}} \cdot n_{\text{ш}} \cdot \frac{H_{\text{ш}}}{100} \cdot \frac{L_{\text{общ}}}{1000},$$

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;

$K_{\text{ш}}$ – 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 работ-

ников, занятых в производстве соответствующей продукции (работ, услуг), которые 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.

8.4. Основные направления снижения себестоимости перевозок и ремонтных работ

Снижение себестоимости перевозок является одним из направлений эффективной деятельности автотранспортных и авторемонтных предприятий.

В неуклонном снижении себестоимости проявляется режим экономики, 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.

Источники и пути снижения себестоимости.

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 упрощения многоступенчатости в управлении перевозками автомо-

бильным транспортом;

- изменение объема и структуры предприятия (работ, услуг).

2. Снижение материалоемкости продукции.

Материалоемкость продукции – один из важнейших показателей уровня использования сырья и материалов и 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 ;

- увеличение коэффициента использования пассажироместимости (коэффициент наполнения)

$$\gamma = \Pi / q_a,$$

где Π – количество пассажиров в автобусе;

q_a – количественная вместимость подвижного состава;

- повышение коэффициента использования пробега

$$\beta = L_{\text{пр}} / (L_{\text{пр}} + L_{\text{н}}) = L_{\text{пр}} / L_0,$$

где $L_{\text{пр}}$ – 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);

$L_{\text{н}}$ – 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

$$\alpha_6 = \frac{AД_3}{AД_x},$$

где $AД_3$ – автомобиле-дни нахождения подвижного состава в эксплуатации;

$AД_x$ – 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

$$V_T = L / T_{\text{дв}},$$

где L – среднесуточный пробег автомобиля;

T – 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, полумеханизированной, механизированной), класса груза, упаковки груза, применения поддонов и контейнеров, совершенствования транспортно-эксплуатационного обслуживания, отлаженной работы грузоотправителя и грузополучателя.

4. Повышение технического уровня производства;

- освоение передовых методов организации транспортных процессов;

- совершенствование технологических процессов при проведении технического обслуживания и ремонта транспортных средств.

Применение и развитие рациональных технологий ТО-1 и ТО-2 и текущего ремонта подвижного состава значительно повышает коэффициент технической готовности автомобильного парка, что обеспечивает увеличение объемов перевозок и снижение их себестоимости.

Глава 9. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ И ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ТАРИФОВ НА ТРАНСПОРТЕ

9.1. Теоретические основы формирования тарифов на транспорте

Тариф является ценой на транспортную продукцию. Тариф – это система ставок, по которым взимается плата за пользование чем-нибудь, в том числе за оказание транспортных услуг.

Цена в любой экономической системе выполняет измерительную, регулирующую, стимулирующую и ориентирующую функции.

Сущность ценовой тарифной политики состоит в обеспечении возмещения транспортному предприятию необходимых затрат и укреплении транспортного потенциала экономики, а также в сокращении транспортных затрат в конечной цене производимого продукта (в этом проявляется социальное значение транспорта). Ценовое решение – основная проблема любого предприятия, так как от цены зависят объем продаж, конкурентоспособность предприятия, его доход, положение на рынке, финансовая и деловая устойчивость.

Опыт формирования и применения транспортных тарифов в развитых странах показывает, что тарифная политика рассматривается как единая ценовая политика экономики страны, как важнейший фактор стабильного развития всей социальной и экономической сферы в связи с особой ролью транспорта, заключающейся в том, что увеличение транспортной составляющей может привести к неконкурентности продукта обслуживаемой отрасли на рынке.

При назначении цен на транспортные услуги рассчитываются, прежде всего, их себестоимость (затраты на производство единицы продукции), которая должна рассматриваться как нижняя граница цены, а также средние цены на рынке подобных услуг и предельная платежеспособность потребителя, которые определяют верхнюю границу цены. Тарифное соглашение будет заключено внутри этих рамок.

Абсолютная величина тарифной ставки, основу которой составляет себестоимость перевозки, зависит от конъюнктуры транспортного рынка, спроса и предложения на транспортные услуги. Тариф обладает регулирующей и социальной функцией, влияющей на размещение и использование производства, цену готовой продукции, а следовательно, и на положение отдельных отраслей, поэтому правительство любой

страны осуществляет определенный контроль за ценами и устанавливает транспортные тарифы на отдельных территориях, видах транспорта или видах перевозок.

Основу тарифной платы составляет расстояние перевозки, размер единовременной отправки, транспортная характеристика груза (класс груза), специализация подвижного состава, территориальные условия выполнения перевозок. Каждый из этих факторов обладает объективным характером и оказывает существенное влияние на уровень тарифов.

Тарифы подразделяются: по виду перевозок на грузовые и пассажирские, общие (для основной номенклатуры грузов), исключительные (для отдельных грузов или условий перевозки), специальные (для специфических услуг), повременные (по времени занятости транспортного средства) и др.

Грузовые и пассажирские тарифы различаются по виду сообщения (городские, междугородные, международные и т. д.); скорости движения (обычная, скорая, пассажирская, экспресс); виду отправки (мелкая, судовая и др.); типу подвижного состава и другим признакам.

Транспортные тарифы могут быть:

- государственными – регулируются на республиканском уровне;
- региональными или местными – согласовываются с региональными или местными властями;
- отраслевыми – устанавливаются отраслевыми транспортными организациями;
- свободными – устанавливаются предприятиями;
- договорными – устанавливаются по договору с потребителями;
- контрактными – заключаются на единичную или долговременную перевозку. Как правило, они являются конфиденциальными.

На рынке цены могут колебаться в значительных пределах, что связано не только с возможностью предприятий, но и в значительной степени с колебаниями спроса и предложения, видом транспорта и т. д.

Широко используется ценовая дискриминация, т. е. ограничение или уменьшение цены в зависимости от условий продаж и, прежде всего, от объема потребления или доходов покупателей с учетом предпочтений. Примером могут служить пассажирские перевозки, при которых широко применяется система предпочтений: сезонные скидки с транспортных тарифов (в зимний период для поездов в пригородную зону); льготы пенсионерам (в отдельных городах разных стран пенсионеры могут ездить бесплатно или за невысокий процент

от полной стоимости билета); студентам; постоянным клиентам; «семейный тариф» (при поездке семьи дети перевозятся бесплатно или за небольшой процент в зависимости от возраста); продажа заказанных, но не востребованных билетов со значительной скидкой и др.

Ценовая политика требует от предприятия знания модели рынка, ценовой политики конкурентов, возможностей своего производства, наличия информации о будущем состоянии рынка. Большую роль играет так называемый бизнес-план, т. е. детальный расчет указанных выше факторов с учетом возможностей развития предприятия в будущем.

Рост рыночных цен может привести к экономической и социальной опасности для государства, поэтому одна из обязанностей государства состоит в регулировании цен.

В последние годы на транспорте была проведена тарифная реформа в соответствии с потребностями рыночной экономики. Реформа преследовала цель обеспечить возмещение тарифами затрат и получить необходимый уровень прибыли предприятий, приблизить тарифы к возможностям потребителей транспортных услуг, более полно отразить параметры качества и усилить стимулы и санкции за соблюдение взаимных обязательств, а главное – создать условия для эффективного функционирования каждого из видов транспорта в единой транспортной системе страны, так как они работают и в условиях монополизма, и в условиях конкуренции.

Сегодня в транспортной сфере наряду с рынком перевозок стал развиваться рынок инфраструктурных услуг – экспедирования, перегрузки, предоставления складов, терминалов и др., что дает возможность транспортным организациям сделать процесс перевозки более независимым от грузовладельцев и получать дополнительные доходы при улучшении качества обслуживания.

Предприятие должно постоянно работать над эффективностью своей ценовой политики, изменяя ее в зависимости от типа рынка и его условий, спроса и предложений, цен и товаров (услуг) конкурентов и т. д. Например, для удержания или завоевания нового клиента, для борьбы с конкурентом предприятие может снизить, вплоть до уровня себестоимости, цену на свою продукцию. Такой прием используется как временная мера, потому что без определенной прибыли предприятие существовать не сможет. При этом для

других клиентов или видов груза оно может завязать цену. В случае выхода на рынок с новой услугой предприятие на определенный период времени может установить максимальную цену до появления конкурентов с аналогичной услугой.

Цены на рынке зависят от специфики производства и потребления транспортных услуг, то есть типа рынка, на котором работает данный вид транспорта.

Существуют четыре типа рынка:

рынок свободной (чистой) конкуренции – множество продавцов и покупателей однородной продукции. В этой ситуации никто не может серьезно повлиять на рыночную цену;

монопольный рынок – один потребитель назначает цену многим производителям, что заставляет последних устанавливать объем своих продаж (производств). При наличии такого рынка имеется, как правило, государственное регулирование на федеральном или местном уровне;

монопольный конкурентный рынок – разновидность монопольного рынка при дифференциации товаров по различным признакам, что создает монополию на всем рынке или в его определенном сегменте;

олигопольный рынок – небольшое число производителей, не дающих возможности проникновения другим производителям на данный рынок, и множество потребителей.

Различают также рынки оптовых и розничных услуг (например, грузовые перевозки – это оптовые услуги; пассажирские перевозки – это розничные услуги).

Автомобильный транспорт имеет отраслевой и региональный характер, большая доля предприятий – частные (индивидуальные), что создает условия для работы на рынке свободной конкуренции. Благодаря своим достоинствам автомобильный транспорт в региональном обслуживании играет все более значимую роль, отвоевывая новые сегменты рынка и конкурируя с другими видами транспорта. Это подтверждается и мировым опытом работы автомобильного транспорта – за рубежом расстояния его перевозок значительно больше отечественных. Тарифы не регулируются государственными органами, т. е. они свободные, а тарифные ставки рассчитываются самими перевозчиками. На автомобильном транспорте введены свободные тарифы по грузовым перевозкам и регулируемые – по пассажир-

ским. Договорные тарифы должны устанавливаться по согласованию с местными властями для социально-важных, но, как правило, убыточных перевозок (обслуживание больниц, школ, интернатов и др.) с дотациями или льготным кредитованием.

9.2. Особенности ценообразования грузовых перевозок

До перехода к рыночным отношениям тарифы на транспортные услуги разрабатывались и утверждались централизованно и фиксировались в прејскурантах. С переходом к рынку централизованное установление тарифов было отменено. Тарифы на грузовом автотранспорте стали формироваться самими предприятиями на рыночных условиях, то есть на основе учета затрат, соотношения спроса и предложения и других рыночных факторов. Поэтому в рыночных условиях тарифы на автотранспортные услуги могут колебаться в значительных пределах. Колебания происходят под воздействием различных рыночных факторов. В связи с этим на практике нет и не может быть какого-либо единого метода формирования тарифов. Чаще всего встречаются следующие методы:

- а) с ориентацией на себестоимость перевозок;
- б) с ориентацией на спрос;
- в) с ориентацией на конкурентов.

Установление тарифов с ориентацией на себестоимость является наиболее простым и наиболее часто применяемым методом. Этот метод относится к группе затратных. Он незаменим при определении нижней границы тарифа и часто используется при работе на напряженных рынках.

Тарифы на автотранспортные услуги должны компенсировать объективно необходимые затраты на выполнение услуг и обеспечивать прибыль.

Себестоимость выполнения автотранспортных услуг определяется как сумма всех расходов по следующим статьям затрат: материальные затраты; амортизация основных производственных фондов; затраты на оплату труда; накладные (общехозяйственные) расходы; затраты на отчисления на социальные нужды; прочие затраты. Отсюда формула для расчета себестоимости будет иметь следующий вид:

$$C = MЗ + З_{ам} + З_{от} + Н_p + З_{осн} + З_{пр}$$

где МЗ — материальные затраты;

$З_{ам}$ — амортизация основных производственных фондов;

$З_{от}$ — затраты на оплату труда;

$Н_p$ — накладные (общехозяйственные) расходы;

$З_{осн}$ — затраты на отчисления на социальные нужды;

$З_{пр}$ — прочие затраты.

К материальным затратам относятся затраты на топливо, смазочные и другие эксплуатационные материалы, на техническое обслуживание и ремонт подвижного состава, на восстановление износа и ремонт шин.

Затраты на амортизацию основных производственных фондов включают в себя затраты на амортизацию подвижного состава и затраты на амортизацию зданий, сооружений и других основных фондов. Расчет амортизации производится по следующей формуле:

$$З_{ам} = З_{ам. п.с.} + З_{ам. зд.}$$

где $З_{ам. п.с.}$ — затраты на амортизацию подвижного состава;

$З_{ам. зд.}$ — затраты на амортизацию зданий, сооружений и других основных фондов.

Затраты на амортизацию разбиты на две подгруппы в связи с тем, что у них по-разному определяются нормы амортизации.

В условиях развивающейся и обостряющейся конкуренции размер прибыли в тарифе рекомендуется устанавливать на уровне десяти или пятнадцатипроцентной рентабельности, чтобы не отпугнуть заказчиков.

Затраты на оплату труда определяются в соответствии с действующим на предприятии положением об оплате труда и зависят от принятых тарифных ставок, должностных окладов, системы премирования.

В состав накладных (общехозяйственных расходов) включаются: зарплата административно-управленческого персонала с начислениями; электроэнергия, отопление, ремонт административных помещений; канцелярские, почтово-телеграфные расходы и др. Отчисления на социальные нужды определяются в виде единого социального налога.

В состав прочих затрат входят платежи за предельно допустимые выбросы загрязняющих веществ, налоги, сборы, отчисления в специальные фонды, начисляемые в установленном порядке.

При установлении тарифов с ориентацией на спрос исходят из рыночной информации о конъюнктуре рынка. Если спрос растет и будет превышать рост предложения, то тариф будет повышаться, и, наоборот, если предложение превышает спрос, то тариф будет снижаться.

Установление тарифов с ориентацией на конкурентов осуществляется на основе уровня текущих тарифов. Величину тарифов автотранспортные предприятия устанавливают, ориентируясь на тарифы конкурентов, с учетом качества своих услуг, финансово-экономического положения предприятия и других рыночных факторов. Такие тарифы могут быть выше или ниже тарифов основных конкурентов. В переходный период к рыночной экономике этот метод является наиболее популярным.

Все эти три метода тесно связаны между собой и часто дополняют друг друга.

В последние годы автотранспортные предприятия вынуждены часто повышать свои тарифы. Обусловлено это прежде всего ростом инфляции и повышением стоимости топливно-энергетических ресурсов. Вторым фактором, вызывающим повышение тарифов, является наличие чрезмерного спроса. Однако в рыночных условиях автотранспортным предприятиям необходимо учитывать фактор конкуренции. Повышение тарифов может привести к потере клиентов.

В условиях обостряющейся конкуренции при оформлении тарифов необходимо исходить не только из себестоимости и прибыли, но и из учета уровня тарифов у конкурентов. На практике отдельным предприятиям приходится устанавливать более низкие тарифы, чем у конкурентов. Предприятия, которые не имеют возможности снижать тарифы из-за высоких издержек производства, терпят убытки, разоряются и уходят с рынка.

Тарифы на автотранспорте отличаются наибольшей гибкостью и подвижностью. Ставки могут устанавливаться за тонну перевозимого груза, тонно-километр (т-км), километр пробега, час работы автомобиля или комбинацию этих показателей.

На автомобильном транспорте применяется несколько видов тарифов на базе спроса и предложения с учетом затрат на перевоз-

ки. Основной документ, регламентирующий формирование свободных тарифов, — это «Временный порядок установления и применения тарифов на перевозки грузов автомобильным транспортом».

Выбор вида тарифа определяется условиями перевозки грузов, эффективностью использования подвижного состава, объемом перевозок.

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 повременное пользование грузовыми автомобилями;
- тарифы за пользование грузовыми таксомоторами;
- тарифы за пользование грузовыми автомобилями из покิโลметрового 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 отпавками массой до 2 тонн;
- тарифы на перевозку грузов отпавками 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 временное 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 покิโลметрового расчёта применяются в следующих случаях:

- за подачу или возврат автомобиля к пункту первой погрузки или пункту 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.

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.

Тарифы на грузовые перевозки целесообразно устанавливать для каждой конкретной марки подвижного состава.

На рынке грузовых автомобильных перевозок все шире применяется политика лидерства в ценообразовании. Проявляется она в том, что крупнейшее в республике объединение — концерн «Белмагистральавтотранс» определяет цены (тарифы) по видам перевозок автомобилями различной грузоподъемности. Мелкие и средние автотранспортные предприятия стремятся придерживаться этих тарифов. Однако в некоторых случаях они могут устанавливать пониженные или повышенные тарифы с учетом складывающейся конъюнктуры рынка и желания сформировать свою клиентуру.

9.3. Особенности установления цены пассажирских перевозок

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.

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.

Организация городских перевозок в основном является убыточной, так как предполагает установление фактических тарифов ниже расчетного при соответствующем уровне дотаций. Базой назначения платы за проезд служат 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

пассажиrom. 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 за перевозку и хранение багажа и ручной клади взимается 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 междуго-

родных 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.

Глава 10. АВТОТРАНСПОРТНОЕ СТРАХОВАНИЕ

10.1. Экономика страхового рынка развитых стран

Страховой рынок – это особая социально-экономическая среда, определенная сфера денежных отношений, где объектом купли-продажи выступает страховая защита, формируются предложение и спрос на нее.

Страховой рынок можно рассматривать также:

- как форму организации денежных отношений по формированию и распределению страхового фонда для обеспечения страховой защиты общества;

- как совокупность страховых организаций (страховщиков), которые принимают участие в оказании соответствующих страховых услуг.

Объективной основой развития страхового рынка является возникающая в процессе воспроизводства потребность обеспечения безопасности финансово-хозяйственной деятельности и оказание денежной помощи в случае наступления непредвиденных неблагоприятных событий.

Основаниями страхового рынка являются: свободная рыночная экономика, многообразие форм собственности, свободное ценообразование, расчет тарифных ставок, наличие конкуренции, свобода выбора, разработка и внедрение новых видов страховых услуг и т. д.

Обязательные условия существования страхового рынка:

- наличие общественной потребности в страховых услугах – формирование спроса;

- наличие страховщиков, способных удовлетворить эту потребность – формирование предложения.

В связи с этим выделяют рынок страховщика и рынок страхователя. Функционирующий страховой рынок представляет собой сложную, интегрированную систему, включающую различные структурные звенья. Первичное звено страхового рынка – страховое общество или страховая компания. Именно здесь осуществляется процесс формирования и использования страхового фонда, проявляются экономические отношения, переплетаются личные, групповые, коллективные интересы.

Кроме того, на страховом рынке также действуют и другие его субъекты: перестраховочные компании, посредники страховщика –

страховые агенты и брокеры (маклеры), различные объединения страховщиков: страховые пулы, союзы и т. д.

Место страхового рынка обусловлено двумя обстоятельствами. С одной стороны, существует объективная потребность в страховой защите, что и приводит к образованию страхового рынка в социально-экономической системе общества. С другой стороны, денежная форма организации страхового фонда обеспечения страховой защиты связывает этот рынок с общим финансовым рынком.

Место страхового рынка в финансовой системе обусловлено как ролью различных финансовых институтов в финансировании страховой защиты, так и их значением как объектов размещения инвестиционных ресурсов страховых организаций и обслуживания страховой, инвестиционной и других видов деятельности и показано на рис. 10.1.

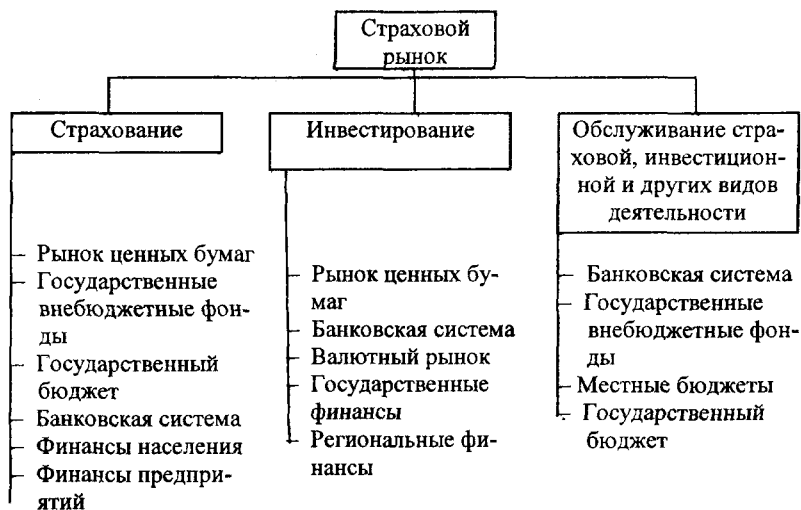


Рисунок 10.1. Место страхового рынка в финансовой системе

Всеобщность страхования определяет непосредственную связь страхового рынка с финансами предприятий, финансами населения, банковской системой, государственным бюджетом и другими финансовыми институтами, в рамках которых реализуются страховые отно-

шения. В таких отношениях соответствующие финансовые институты выступают как страхователи и потребители страховых продуктов. Специфические отношения складываются между страховым рынком и государственным бюджетом и государственными внебюджетными фондами, что связано с организацией обязательного страхования.

Устойчивые финансовые отношения имеет страховой рынок с рынком ценных бумаг, банковской системой, валютным рынком, государственными и региональными финансами, где страховые организации размещают страховые резервы и другие инвестиционные ресурсы.

Функционирование страхового рынка происходит в рамках финансовой системы как на партнерской основе, так и в условиях конкуренции. Это касается конкурентной борьбы между различными финансовыми институтами за свободные денежные средства населения и хозяйствующих субъектов. Если страховой рынок, например, предлагает страховые продукты по страхованию жизни, то банки – депозиты, фондовый рынок – ценные бумаги и т. д.

Страховой рынок выполняет ряд взаимосвязанных функций: компенсационную (возвратную), накопительную, распределительную, предупредительную и инвестиционную.

Основная функция страхового рынка – компенсационная функция, благодаря которой существует институт страхования. Содержание функции выражается в обеспечении страховой защиты юридическим и физическим лицам в форме возмещения ущерба при наступлении неблагоприятных явлений, которые и были объектом страхования.

Накопительная или сберегательная функция обеспечивается страхованием жизни и позволяет накопить в счет заключенного договора страхования заранее обусловленную страховую сумму.

Распределительная функция страхового рынка реализует механизм страховой защиты. Сущность функции выражается в формировании и целевом использовании страхового фонда. Формирование страхового фонда реализуется в системе страховых резервов, которые обеспечивают гарантию страховых выплат и стабильность страхования.

Предупредительная функция страхового рынка непосредственно не связана с осуществлением страховой деятельности. Данная функция работает на предупреждение страхового случая и уменьшение ущерба. Реализация предупредительной функции обеспечивается финансированием мероприятий по недопущению или уменьшению негативных последствий несчастных случаев и стихийных бедствий. Со-

ответствующее финансирование осуществляется из фонда предупредительных мероприятий. Осуществление предупредительных функций способствует повышению финансовой устойчивости страховщиков и выступает важным фактором обеспечения бесперебойности процесса общественного воспроизводства.

Инвестиционная функция страхового рынка реализуется через размещение временно свободных средств в ценные бумаги, депозиты банков, недвижимость и т. д. С развитием страхового рынка роль инвестиционной функции возрастает. Ряд зарубежных экономистов определяют страховые компании как институциональных инвесторов, основной функцией которых в общественном производстве является мобилизация капитала посредством страхования.

Страховой рынок представляет собой сложную развивающуюся интегрированную систему, к звеньям которой относятся страховые организации, страхователи, страховые продукты, страховые посредники, профессиональные оценщики страховых рисков и убытков, объединения страховщиков, объединения страхователей и система его государственного регулирования.

Структура страхового рынка может быть охарактеризована в институциональном, территориальном и отраслевом аспектах.

В институциональном аспекте структура страхового рынка представлена государственными, акционерными, частными, корпоративными, взаимными и другими страховыми компаниями.

Страховая организация или страховая компания – это конкретная форма организации страхового фонда страховщика. Страховая компания осуществляет заключение договоров страхования и их обслуживание.

Страховая организация – экономически обособленное звено страхового рынка, что выражается в полной обособленности ее ресурсов и самостоятельности в осуществлении страховой и других видов деятельности. Экономические отношения между страховыми организациями осуществляются на основе сострахования и перестрахования.

Страховые организации структурируются по принадлежности, характеру выполняемых страховых операций, зоне обслуживания. По принадлежности страховые организации бывают акционерные, частные и общества взаимного страхования.

Акционерная страховая компания – это негосударственная организационная форма, в которой в качестве страховщика выступает

частный капитал в виде акционерного общества. Уставный капитал акционерного страховщика формируется из акций и других ценных бумаг, что позволяет при ограниченных средствах значительно увеличить финансовый потенциал страховой организации. Акционерная форма страховщиков доминирует на страховых рынках развитых стран.

Частные страховые компании принадлежат одному собственнику или его семье. К уникальной форме частных страховщиков можно отнести английскую корпорацию «Ллойд», которая представляет собой не юридическое лицо, а объединение физических лиц.

В государственном страховании в качестве страховщиков выступает государство. В круг интересов государства входит его монополия на проведение любых или отдельных видов страхования, что определяется соответствующим законом о статусе страховой организации. Осуществление государственного страхования представляет собой форму государственного регулирования национального страхового рынка. Правительственные страховые организации специализируются на страховании от безработицы и страховании компенсаций рабочим и служащим.

Общество взаимного страхования – это особая негосударственная организационная форма, выражающая договоренность между группой физических или юридических лиц о возмещении друг другу будущих возможных убытков в определенных долях в соответствии с установленными правилами страхования. Взаимное страхование – по существу некоммерческая форма организации страхового фонда, которая обеспечивает страховую защиту имущественных интересов членов своего общества. С юридических позиций каждый член общества взаимного страхования – одновременно и страховщик и страхователь. При этом документом, удостоверяющим право на владение капиталом общества взаимного страхования, его доход и страховую защиту, является полис.

В территориальном аспекте структура страхового рынка характеризуется страховыми рынками:

- местным (региональным);
- национальным (внутренним);
- мировым (внешним).

По отраслевому признаку выделяют рынок страхования:

- личного;
- имущественного;
- ответственности.

В свою очередь каждый из рынков можно разделить на обособленные сегменты, например, рынок страхования от несчастных случаев, рынок страхования домашнего имущества и т. д.

Под *страховой деятельностью* следует понимать деятельность по защите имущественных интересов граждан, предприятий, учреждений и организаций при наступлении определенных событий (страховых случаев) за счет денежных фондов, формируемых из уплачиваемых ими страховых взносов (страховых премий). Угроза интересам субъектов страхового рынка существует всегда, но не носит обязательного характера. Эта угроза реальна, но вероятностна по своей сути. Реальна для всего общества, а для каждого индивида вероятностна. Поэтому всегда существует выбор и расчет: покупать (продавать) или не покупать (не продавать) тот или иной страховой продукт. Очевидно, что для реализации данного выбора страховой продукт должен всегда присутствовать на финансовом рынке. Данное присутствие информирует страхование как составную часть финансовых отношений.

Страховщиком устанавливаются определенные соотношения между платежами страхователей и страховщика, возникающими по поводу купли-продажи страхового продукта, т. е. определяющими цену страхового продукта (тариф). Уровень тарифа должен быть достаточно низок, чтобы обеспечить сбыт данного страхового продукта, но и в то же время достаточно высок, чтобы покрыть расходы страховщика на выплату возмещений и содержание аппарата, а также обеспечить необходимую прибыль.

Тариф, с одной стороны, включает в себе величину страхового риска (и, следовательно, определяет его цену). С другой – представляется некоторой средней величиной. Между тем страховые события действуют «не в среднем», а избирательно, адресно. Данное противоречие решается путем соответствующей дифференциации цен страхового продукта по категориям его покупателей, с учетом их индивидуальных рисков. Другими словами, в процедуру купли-продажи страховых продуктов вводится система скидок и накидок, при которой учитываются индивидуальные особенности страхователей и ко-

торая одновременно заинтересовывает и даже вынуждает страхователя к бережному отношению к застрахованному объекту, то есть минимизации страхового риска.

Таким образом, стоимость и цена страхования как количественные характеристики страхового продукта – вполне конкурентные величины. Необходимость продать страховой продукт вынуждает страховщика к совершенствованию страховых продуктов, снижению цен на них. Необходимость получить прибыль, наоборот, требует повышения цен. Отсюда страховой рынок регулируется спросом и предложением на страховые продукты, за исключением тех случаев, когда страхование объектов (субъектов) осуществляется в обязательном порядке (то есть по закону).

Каждый страховой продукт соотносится с конкретным объектом страхования (то, что страхуется), определяет причины страхования (страховой риск), его стоимость (*страховую сумму*), цену (*страховой тариф*), условия денежных платежей (расчетов) в предвидении тех событий, от которых последний страхуется. Свидетельством (сертификатом) страхового продукта служит документ, называемый страховым полисом. Полис подтверждает факт заключенного договора страхования (купи-продажи страхового продукта), который всегда предметен, адресован участникам страхования, содержит основные количественные параметры сделки, является юридическим документом.

Товаром страхового рынка является страховой продукт. Страховой продукт – центральное понятие страхового рынка. Потребительская стоимость страхового продукта состоит в обеспечении страховой защиты. Цена страхового продукта определяется затратами на страховое возмещение или страховое обеспечение, а также расходами на ведение дела и размером прибыли страховщика. Как и всякая цена, она зависит от спроса и предложения.

Специфика страхового продукта (его видимая сторона) в том, что страховой взнос всегда меньше страховой суммы. Такое соотношение обеспечивает рыночную привлекательность страховых продуктов и соответствующий спрос на них. Видимая выгода от покупки страхового продукта налицо. Но она не означает потери продавца, так как число полисов (покупателей) обычно больше, чем число страховых случаев. В силу этого продавец (страховщик) не несет потерь, если цена страхового продукта определена правильно.

Продвижение страховых продуктов на страховом рынке и их реализацию преимущественно осуществляют страховые посредники: страховые агенты и страховые брокеры и т. д. Структура некоторых основных субъектов страхового рынка показана на рис. 10.2.

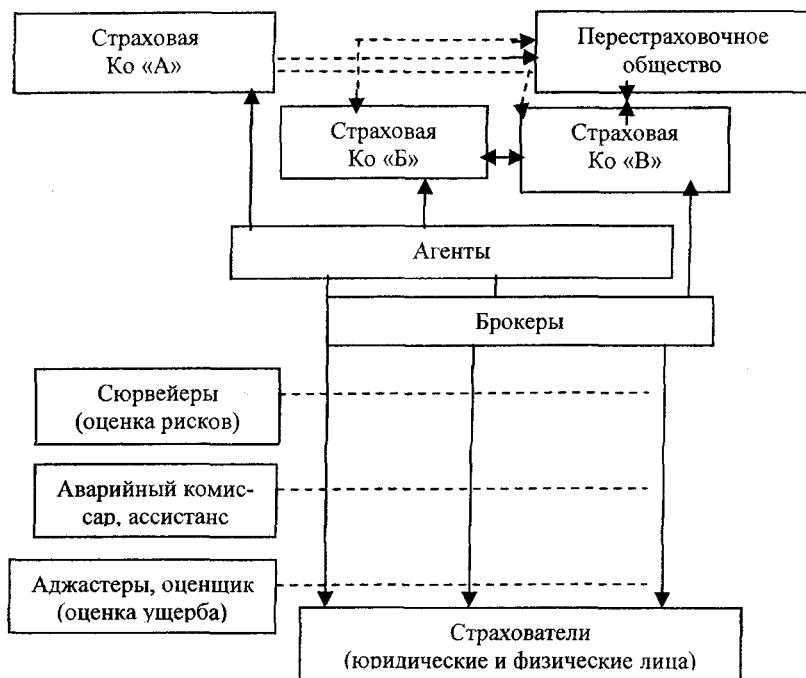


Рис. 10.2. Структура субъектов страхового рынка

Страховые агенты – физические или юридические лица, действующие от имени страховщика и по его поручению в соответствии с предоставленными полномочиями.

Страховыми брокерами могут быть независимые юридические или физические лица, имеющие лицензию на проведение посреднических операций по страхованию от своего имени на основании поручений страхователя либо страховщика. Страховой брокер не является участником страхового договора. Его обязанность состоит в оказании посреднической услуги и содействии исполнению договора страхования.

Функционирование страхового рынка предполагает наличие про-

фессиональных оценщиков рисков и убытков, в качестве которых выступают сюрвейеры и аджастеры.

Сюрвейеры – инспектора или агенты страховой организации, осуществляющие осмотр имущества, принимаемого на страхование. В качестве сюрвейера выступают также специализированные фирмы по противопожарной безопасности, охране труда и т. д., взаимодействие которых со страховщиком строится на договорной основе. По заключению сюрвейера страховая компания принимает решение о заключении договора страхования.

Аджастеры – это уполномоченные физические или юридические лица страховщика, занимающиеся установлением причин, характера и размера убытков. По результатам проведенной работы аджастер составляет страховой акт (аварийный сертификат).

Для защиты своих интересов, разработки законодательных актов, подготовки стандартных правил страхования, сбора и публикации страховой статистики и других совместных целей страховые организации создают объединения (ассоциации) страховщиков. Кроме того, объединяются и специализированные страховые организации. Такие объединения страховщиков не могут заниматься страховой деятельностью. Между тем страховые компании объединяются для проведения некоторых страховых операций в страховой пул. Такое объединение страховщиков позволяет увеличить финансовые возможности для принятия на страхование крупных рисков. Заключение договора страхования со страховым пулом для страхователя означает, что на стороне страховщика находятся все участники пула. Однако при наступлении страхового случая страхователь вынужден урегулировать претензии с каждым из страховщиков в отдельности. Такая форма организации страховых отношений называется сострахованием.

Защищают свои интересы и страхователи, создавая объединения страхователей. Такие объединения защищают интересы страхователей, пострадавших от недобросовестных страховых организаций, оказывают потерпевшим юридическую помощь, участвуют в совершенствовании и развитии страхового законодательства и др.

Важным звеном страхового рынка выступает система государственного регулирования, необходимость которого связана в первую очередь с защитой прав и интересов страхователей, предотвращением их финансовых потерь вследствие неплатежеспособности страховой организации.

10.2. Экономическая сущность страхования автомобильного транспорта

Сущность автотранспортного страхования.

Автострахование – система, объединяющая различные виды имущественного и личного страхования в части, касающейся рисков, связанных с эксплуатацией различных средств автомобильного транспорта. Как правило, автострахование подразумевает страхование собственно средства транспорта – автокаско, страхование гражданской ответственности владельцев средств транспорта, а также страхование от несчастных случаев (водителя и пассажиров) (рис.10.3).



Рис.10.3. Виды автотранспортного страхования

Сущность автострахования состоит в формировании определенного денежного (страхового) фонда и его распределении по возмещению ущерба (убытков) его участникам при несчастных случаях (ДТП), стихийных бедствиях и других обстоятельствах, предусмотренных условиями договора страхования.

Стандартные страховые риски в автотранспортном страховании включают:

- ответственность за утрату или повреждение груза;
- ответственность за «ошибки и упущения», включая задержку и неправильную доставку грузов;
- ответственность перед третьими лицами (включая неожиданное или случайное загрязнение);
- утрату или повреждение собственного или арендованного транс-

порта и оборудования, включая риски войны на море и риски забастовок, бунтов и террористических актов;

- штрафы за нарушение таможенного, иммиграционного и экологического законодательства, условий безопасности труда;
- расходы по расследованию страхового случая, юридической защите и минимизации ущерба;
- расходы по неправильной адресации груза;
- расходы по реализации груза после происшествия;
- гарантии по общей аварии, спасению груза и выплатам;
- дополнительные издержки перевозки;
- специальное дискреционное страхование.

Во всех промышленно развитых странах сбор страховой премии по страхованию автотранспортных средств стабильно занимает ведущее место по сравнению со всеми другими видами имущественного страхования. Так, в США в последние годы он составлял 43 – 45 % от общего сбора премий по имущественному страхованию.

Это связано с тем, что автомобиль является самым опасным транспортным средством. Подсчитано, что число погибших на 1 млрд. пассажиро-километров составляет для автомобильного транспорта 16 человек, воздушного – 6,5, железнодорожного – 1,2 человека. О пользе автострахования говорят и следующие данные: согласно американской страховой статистике каждый водитель при вождении автомобиля в течение 10 лет один раз попадает в ДТП. В течение первого года вождения ДТП совершает 24 % водителей, трех лет – 56 %. Три четверти водителей совершают ДТП в течение пяти лет, а после десяти лет вождения возможность одного ДТП статистически приходится на каждого водителя. Неуклонно растут автотранспортные перевозки грузов в международных и внутренних сообщениях, и, как показывает опыт, потери грузовладельцев в результате краж, грабежа, разбоя и других причин составляют внушительные суммы. Все эти факторы и представляют собой страховой интерес страхователя, т. е. меру его материальной заинтересованности в возмещении ущерба в результате ДТП, потерь груза, угона автомобилей как самому страхователю, так и третьим лицам. Таким образом, автомобильное страхование покрывает риски и убытки, связанные не только с управлением, но и с владением движущимся средством. По форме автострахование делится на обязательное и добровольное. Страхование гражданской ответст-

венности (то есть возмещение ущерба третьим лицам, например, в результате ДТП) определено общественными потребностями и может регламентироваться государством путем законодательного введения его обязательности. Индивидуальный и коллективный страховой интерес обычно охватывается добровольными видами страхования. Различия в уровне признания страховых интересов и потребностей отражаются и на способах правового регулирования страховых отношений. Обстоятельства, требующие обязательного страхования, устанавливаются для участников страховых отношений законом, а связанные с добровольным страхованием – договором между страхователем и страховщиком. Сущность договорных отношений заключается в том, что на основе гражданского законодательства каждый из участников договора является равноправным субъектом страховых отношений. Правовое равенство участников договора страхования означает, что страхователь и страховщик несут друг перед другом определенные предусматриваемые договором страхования обязательства. Страхование обычно носит эквивалентный характер и представляет собой определенный баланс между объемом поступающих страховых платежей и объемом выплачиваемого страхового возмещения. В поддержании эквивалентности страховых отношений заинтересованы как страхователи, так и страховщики. Это требует регулярного уточнения страховых тарифов на основе анализа вероятности и убыточности страховых событий.

Равноправие договорных отношений между страхователем и страховщиком не нарушается как при добровольном, так и при обязательном страховании, с той лишь разницей, что «обязательность» вступления в определенные страховые отношения, их условия, размер страховых взносов и страхового возмещения определяются законом.

Страхование средств транспорта относится к добровольному имущественному страхованию.

Страхование от несчастных случаев водителя и пассажиров относится к добровольному личному страхованию.

Страхование гражданской ответственности владельцев средств транспорта (в дальнейшем гражданской ответственности) сочетает в себе признаки имущественного и личного страхования в зависимости от вида ущерба, причиненного страхователем третьим лицам, и практически во всем мире является обязательным.

Главной особенностью автострахования является большое коли-

чество относительно недорогих объектов страхования повышенной степени риска, принадлежащих широкому кругу страхователей.

В мире практически нет страховых компаний, специализирующихся только на автомобильном страховании, поскольку в качестве объектов этого вида страхования выступают риски повышенной степени опасности. Кроме того, данный вид страхования наиболее часто связан с попытками фальсификаций со стороны клиента (страхователя). Обычно автострахование практически не приносит прибыли из-за огромного количества страховых случаев и больших административных расходов на ведение дел. Поэтому чаще всего страховые компании занимаются страхованием автотранспорта клиентов в виде дополнительного сервиса при комплексном страховании. В настоящее время в связи с постоянным совершенствованием средств транспорта, развитием дорожного хозяйства и систем безопасности и охраны, а также высоким уровнем тарифных ставок и эти виды страхования могут быть рентабельными.

Мировая практика.

В мировой практике уже давно сложились основные виды страховых покрытий, предоставляемых для владельцев или водителей средств транспорта, такие как:

- гражданская ответственность (перед третьими лицами) («third party liability»);
- гражданская ответственность (перед третьими лицами), пожар, кража («third party liability», «fire and theft»);
- полное страхование («comprehensive»), включающее в себя все вышеперечисленные виды плюс страхование собственно средства транспорта на случай ДТП.

Основные отличия заключаются в объеме предоставляемого страхового покрытия, дополнительных условиях, применяемых франшизах, нормах амортизации и тарифных ставках. В частности, в некоторых компаниях страхованием не покрывается бой стеклянных деталей автомобиля, вводятся условия хранения автотранспортного средства в ночное время только на охраняемой стоянке. При заключении страховых договоров для стимулирования клиента к более аккуратному обращению с транспортным средством и его правильной эксплуатации часто применяются обязательные франшизы, представляющие собой собственное участие страхователя в определенной сумме в

риске, когда при наступлении страхового случая часть убытка возмещается самим страхователем. Возможны различные варианты франшиз: условная, безусловная, плавающая.

Применяемые в различных странах нормы амортизационного износа транспортного средства находятся примерно на одном уровне и в среднем составляют 30–40 % за первый год эксплуатации автомашины, 15–20 % – за второй и 10–15 % – за каждый последующий.

По размерам тарифных ставок, применяемых различными страховыми компаниями, можно сказать, что наиболее высокие ставки действуют во Франции, Англии, Финляндии, что связано с высокой стоимостью услуг автосервиса. При расчете тарифной ставки обычно сначала определяется базовая ставка тарифа по принимаемому на страхование транспортному средству, а затем применяются различного рода скидки:

- за безаварийное управление транспортным средством в течение ряда лет (причем такого рода скидка, как уже говорилось, может быть предоставлена и в том случае, когда клиент был ранее страхователем другой компании);

- за количество застрахованных транспортных средств, подлежащих страхованию;

- по возрастному уровню (поскольку, по данным статистики, люди молодого возраста чаще попадают в ДТП, во многих странах тарифная ставка для страхователей старше 25 лет несколько ниже);

- по району использования автомобиля.

В настоящее время в большинстве стран мира в законодательном порядке действует обязательное страхование гражданской ответственности владельцев средств транспорта. На территории Европы такое страхование введено повсеместно, причем в некоторых странах еще в 30 – 40-е годы XX века. Принятые на государственном уровне законодательные акты предусматривают, что обязательное страхование распространяется как на граждан своей страны, так и на иностранцев. Кроме того, в Европе существует единое Соглашение об обязательном страховании автогражданской ответственности, которое подтверждается страховым полисом – «Зеленой картой».

Всего в систему страхования «Зеленая карта» в настоящее время входят 32 страны, 27 из которых – европейские. В 1994 году к соглашению присоединилась Эстония, а в 1996 году – Украина. В 2002

году членство в этой организации получила и Республика Беларусь. Однако в таких странах, как Эстония, Румыния, Болгария, Венгрия, Польша, лимиты по страхованию ответственности являются одними из самых низких.

В скандинавских странах (Дания, Норвегия, Швеция и Финляндия) существует пограничный страховой пул, на территории действия которого кроме обычного страхования ответственности владельцев транспортных средств вводится дополнительное, покрывающее также и личный ущерб виновника ДТП, если он гражданин одной из стран пограничного пула (страхование по «Е-карте»). Это не противоречит основным требованиям системы «Зеленая карта».

Во всем мире рассмотрение претензий по автострахованию происходит приблизительно по одинаковым схемам. Отличия заключаются лишь в определении вины страхователя в наступлении страхового случая в зависимости от местных условий и законодательства страны. Кроме того, различаются сроки рассмотрения претензий и размеры возмещений.

Основанием для заведения претензии всегда является письменное заявление страхователя.

Если к моменту страхового случая покрытие по автокаско действовало, то в присутствии страхователя производится осмотр застрахованного транспортного средства и составляется акт осмотра.

Выплата страхового возмещения производится либо на основании оригиналов оплаченных страхователем счетов за восстановительный ремонт, либо на основании калькуляции стоимости ремонта, составленной соответствующей компетентной организацией.

При страховании гражданской ответственности страховое покрытие определяется установленным лимитом той страны, где произошло ДТП, а размер возмещения определяется в каждом конкретном случае в соответствии с действующим законодательством и правилами страхования. Одно из наиболее сложных действий при рассмотрении убытка по страхованию ответственности владельцев транспортных средств – определение вины, поскольку довольно трудно определить грань между преступлением и неосторожным поведением. В Америке с этой целью была разработана «доктрина небрежности», согласно которой человек, не согласующий свои действия с требованиями закона или недостаточно осторожный по отношению к окружающим или их имуществу, признается проявившим небрежность,

что дает основание возложить на него легальную ответственность, то есть заставить возместить ущерб, причиненный его действиями.

Правило «Миссисипи» («доктрина сравнительной небрежности») определяет меру ответственности каждой из сторон в инциденте и соответственно ей долю материальной ответственности.

Правило «Висконсин» освобождает от платы сторону, чья вина в случившемся оказывается наименьшей.

Концепция «без вины» предусматривает, что каждая сторона возмещает лишь свою часть ущерба, при этом возмещение пострадавшим по собственной неосторожности не выплачивается. Объектом страхования от несчастных случаев является жизнь и здоровье водителя и пассажиров в средстве транспорта. В некоторых компаниях пассажиры считаются застрахованными по договору страхования гражданской ответственности. В любом случае ликвидация убытка по страхованию от несчастных случаев происходит по правилам личного страхования, в соответствии с местным законодательством.

Организация страхового дела в промышленно развитых странах базируется на страховом законодательстве, судебном прецеденте и страховых традициях, регламентирующих:

- введение обязательных видов страхования;
- положения о страховой организации (компании), о страховых посредниках, об условиях страхования и страховых тарифах;
- работу государственного страхового надзора, контролирующей деятельность страховщиков в стране;
- лицензирование страховых операций и регистрацию страховых компаний;
- требования о финансовых гарантиях страховщиков по обеспечению принятых ими на себя страховых обязательств;
- порядок расчета платежеспособности страховой организации;
- условия прекращения деятельности страховщиков;
- проведение ежегодного аудита страховой, перестраховочной и финансово-хозяйственной деятельности страховых организаций, порядок утверждения и публикации их годовых балансов.

По объемам операций автострахование во всех его видах занимает в промышленно развитых странах мира одно из ведущих мест среди имущественного страхования. В частности, в странах ЕС среди 17 видов общего страхования указываются такие виды автострахования,

как «автокаско», гражданской ответственности автовладельцев (водителей), страхование грузов и страхование от несчастных случаев. Этими видами страхования, наравне с другими страховыми операциями, предоставляется право заниматься страховым компаниям, имеющим соответствующие лицензии.

Независимо от организационно-правовой формы все страховщики, осуществляющие страховые операции в сфере автострахования, объединены в промышленно развитых странах в национальные бюро автостраховщиков. Создание в 1949 году Бюро автостраховщиков было связано с необходимостью обеспечения страховой защиты и гарантии возмещения ущерба вследствие несчастных случаев (ДТП) в международном автомобильном сообщении и явилось по существу первым шагом на пути поэтапной разработки и внедрения в странах ЕС единой унифицированной международной системы автострахования.

В Германии еще в тридцатые годы на законодательном уровне была принята презумпция о том, что езда или эксплуатация автомобилей сама по себе опасная деятельность. Поэтому законодатель еще тогда установил, что каждый, кто управляет автомобилем, отвечает за вызванные им убытки независимо от степени вины. Но введение ответственности за опасность имеет смысл только тогда, когда гарантирована платежеспособность виновника. Это было достигнуто введением обязательного страхования.

Соблюдение обязательности страхования в ФРГ хорошо организовано благодаря системе допуска автомобилей к эксплуатации. Автомобиль допускается в дорожное движение только после того, как владелец доказал, что он обеспечил себе достаточную страховую защиту.

Доказательством является стандартизованное свидетельство о страховании гражданской ответственности, написанное на двух листах: первый лист предназначен для инстанции допуска, второй – страховщику. Когда автомобиль допущен к уличному движению, инстанция допуска должна сообщить об этом страховщику на втором листе.

При окончании страховой защиты страховщик обязан сообщить инстанции допуска, что страховая защита истекла. После такого извещения инстанция допуска предпринимает все необходимые меры для изъятия автомобиля из эксплуатации. Без страховой защиты автомобиль использованию не подлежит.

Закон об автогражданской ответственности на территории России принят в третьем чтении 04.04.2002 года. Госдума на пленарном за-

седании 3 апреля приняла в третьем чтении федеральный закон «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств», а также закон, вводящий его в действие.

В соответствии с этим законом все автовладельцы с 1 июля 2003 года обязаны застраховать свою ответственность на случай причинения вреда личности или имуществу других лиц. Предельный уровень страховых тарифов и их структуру устанавливает правительство, которому предоставлено право изменять их не более двух раз в год. Страховые тарифы применяются с учетом понижающих и повышающих коэффициентов. Базовые ставки тарифов в соответствии с законом устанавливаются в зависимости от технических характеристик и назначения автомобиля.

Компании, страхующие автогражданскую ответственность, могут оставлять у себя только 5 % прибыли от этого вида страхования. Остальные доходы будут направляться страховщиками на формирование страхового резерва для компенсации расходов на осуществление страховых выплат в последующие годы. Необходимым требованием к страховой организации, обращающейся за лицензией на осуществление обязательного страхования гражданской ответственности автовладельцев, является наличие у нее не менее чем двухлетнего опыта проведения операций по страхованию ТС или ГО их владельцев. Страховщик также должен иметь в каждом регионе РФ своего представителя. Если автовладелец не застраховал свою ГО, с него взимается штраф в размере от 5 до 8 минимальных зарплат. Коэффициенты, входящие в состав страховых тарифов, устанавливаются, в частности, в зависимости от стажа, возраста водителя, территории преимущественного использования автомобиля, а также сезонного периода его использования. Льготы по обязательному страхованию предоставляются только инвалидам, которые получили автомобиль от органов социальной защиты. В то же время исполнительные органы государственной власти субъектов РФ за счет средств региональных бюджетов могут предоставлять иные льготы. Базовая ставка составляет 1 950 руб., далее применяется коэффициент от 0,5 до 1,9 в зависимости от мощности двигателя. Разброс страховых премий составляет от 975 до 7 000 руб. Предельная страховая сумма, которую страховщик должен возместить потерпевшим при страховом случае, равна 400 тыс. руб., в том числе при возмещении вреда, причиненного жизни и здоровью потерпевшего, – не более 160 тыс. руб., а при

возмещении вреда, причиненного жизни и здоровью нескольких потерпевших, – не более 240 тыс. руб. В случае причинения вреда имуществу одного потерпевшего страховая сумма не может превышать 120 тыс. руб., а нескольким – 160 тыс. руб. Страховщик обязан в течение 15 дней со дня получения заявления потерпевшего произвести страховые выплаты или направить мотивированный отказ. Если виновник ДТП неизвестен или скрылся, а также в случае банкротства страховой организации, потерпевший получит компенсацию из гарантийного фонда, который будет сформирован за счет специальных резервов страховщиков. Обязанность по осуществлению компенсационных выплат несет профессиональное объединение страховщиков, членство в котором является обязательным для страховых организаций, занимающихся этим видом страхований. Компенсационные выплаты могут осуществляться с 1 июля 2004 года.

Обязательное страхование автогражданской ответственности в Украине существует с 1993 года, однако не так давно кабинет министров Украины принял постановление, вносящее существенные изменения в условия обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств перед третьими лицами. Расширены границы ответственности страховщиков – теперь предусматривается выплата страхового возмещения не только за ущерб, причиненный жизни и здоровью, но и имуществу пострадавших. Кроме того, значительно увеличился размер страхового возмещения, которое смогут получить третьи лица, пострадавшие вследствие дорожно-транспортного происшествия. Эксплуатация транспортных средств без полиса страхования на территории Украины запрещена. Власти пошли на такие меры, аргументируя их статистикой: в среднем ежегодно на дорогах страны происходит 120 – 150 тыс. ДТП, в результате которых гибнет около 5 тыс. и получают телесные повреждения различной степени тяжести 30 – 35 тыс. человек. И эти показатели из года в год, к сожалению, не уменьшаются. Естественно, увеличение количества ДТП приводит к огромным непрогнозируемым убыткам. По оценкам экспертов, ежегодный материальный ущерб от ДТП составляет как минимум Uag 1,8 млрд. (Uag = 5,43 USD).

Отныне максимальная страховка за вред, нанесенный жизни и здоровью, составляет в Украине Uag 8.5 тыс. Согласно постановлению украинского правительства № 842, страховые компании осуществляют выплаты в следующих пределах: при нанесении ущерба жизни и здо-

ровью третьих лиц – до Uag 8,5 тыс., имуществу – до Uag 25,5 тыс.

В последнем правительственном постановлении приводятся размеры страховых платежей в не облагаемых налогом минимумах доходов граждан на день заключения договора страхования. Такая норма применяется сегодня в большинстве законодательных актов, связанных с социально-экономической жизнью украинского общества. (на сегодняшний день необлагаемый минимум составляет Uag 17).

Владельцу автомобиля следует обратиться в компанию, имеющую право заниматься этим видом страхования (в Украине сейчас работает 66 таких компаний). Согласно закону «О страховании» данный вид страхования является обязательным. Правда, законодательного механизма по контролю за его выполнением пока нет. Поэтому украинское правительство вынуждено регулировать эти вопросы с помощью постановлений. В результате формально страхование гражданской ответственности обязательно, но никаких финансовых санкций за невыполнение этого требования не предусмотрено.

В то же время практически во всех европейских странах использование транспортного средства без договора страховки угрожает собственнику большим штрафом.

Рассмотрим практику страхования средств транспорта на отечественном страховом рынке.

В отличие от мировой практики, где каждый последующий основной вид автомобильного страхования включает в себя покрытие рисков и по предыдущему основному виду, существуют три отдельных вида автомобильного страхования:

- страхование автокаско;
- страхование гражданской ответственности;
- страхование пассажирских мест в транспортном средстве на случай смерти или увечья водителей и пассажиров.

Страхование автокаско. Включает страхование различных видов транспорта: легковых, грузовых и специальных автомобилей, автобусов, прицепов, полуприцепов, мотоциклов, мотовелосипедов, мопедов, мотороллеров. По соглашению сторон в договор страхования автокаско может быть включено страхование дополнительного оборудования. Страхование осуществляется на случай аварии (столкновения, наезда, опрокидывания, падения); пожара, самовозгорания; стихийного бедствия и действия непреодолимой силы; угона транспортного средства,

повреждения при угоне, кражи деталей, боя стекол и других противоправных действий третьих лиц; попадания камней, падения предметов и других несчастных случаев. В целом это совпадает с условиями страхования автокаско во всем мире. Однако в некоторых странах (например, в Финляндии) существует более широкий спектр рисков, покрываемых по дополнительным видам (страхование имущества, находящегося в туристском транспортном средстве и в прицепе; страхование под рассрочку и залог; страхование на случай преждевременного выхода из строя транспортного средства; страхование сдаваемых в аренду автомобилей), что делает такое страхование автокаско более гибким. В настоящее время в нашей стране нет условий для применения всего мирового опыта страхования каско, но, по мнению автора, существующая система на сегодняшний день является оптимальной.

Страхование ответственности владельцев (водителей) транспортных средств. Объектом страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств является ущерб, который может быть причинен при использовании застрахованного средства транспорта. В соответствии с договором страхования возмещается ущерб, причиненный страхователем жизни, здоровью и имуществу третьих лиц в результате аварии (столкновения, наезда, опрокидывания, падения). Не подлежит возмещению по страхованию гражданской ответственности ущерб:

- причиненный жизни и здоровью водителя и пассажиров, находившихся в застрахованном средстве транспорта в момент наступления страхового случая;
- причиненный имуществу водителя и пассажиров, которое находилось в застрахованном средстве транспорта в момент наступления страхового случая;
- возникший в результате действия непреодолимой силы – в связи с повреждением транспортного средства страхователя.

Страхование от несчастных случаев водителей и пассажиров. Объектом страхования является жизнь и здоровье любого лица – пассажира или водителя в средстве транспорта.

Страхование может быть заключено по системе мест или по паушальной системе. В первом случае страховая сумма устанавливается для каждого места в средстве транспорта, во втором – для всего сред-

ства транспорта, а каждое из находящихся в нем лиц считается застрахованным в соответствующей доле от общей страховой суммы. Кроме того, может быть осуществлено дополнительное страхование временной нетрудоспособности, при котором застрахованному выплачивается пособие за каждый день временной нетрудоспособности, вызванной несчастным случаем (но не более чем за 4 месяца подряд со дня несчастного случая). Дополнительно могут быть застрахованы и медицинские расходы. При этом страховщик возмещает необходимые и разумно произведенные расходы на врачебную помощь, приобретение медикаментов и протезирование, вызванные страховым случаем. По договору страхования от несчастных случаев мест в средстве транспорта страховщик выплачивает страховую сумму, если вследствие несчастного случая, то есть неожиданного происшествия, повлекшего за собой ранение, увечье или иное повреждение здоровья, наступила длительная (свыше 4 месяцев) или постоянная утрата трудоспособности либо смерть застрахованного лица.

Оценка принимаемого на страхование риска.

Принципы оценки риска при страховании средств автотранспорта одинаковы во всех страховых компаниях в силу специфики данного страхования. Так, при заключении страхования учитывается количество лиц, управляющих данным средством транспорта. В случае если оно принадлежит физическому лицу, но находится в распоряжении не только владельца или его ближайших родственников (супруг, супруга), страхование автомобиля расценивается по повышенному признаку риска и производится при условии обязательного предоставления доверенности на управление автомобилем другим лицом. При оценке степени страхового риска главным образом учитываются технические данные и характеристики каждого конкретного средства транспорта, в перечень которых входят: стоимость, класс, тип средства транспорта, мощность и объем двигателя. Данные характеристики в конечном счете отражаются на статистике обращений клиентов по случаям угона, ДТП, нанесения повреждений третьей стороне и соответственно на суммах выплат страховых компенсаций по этим страховым случаям. При оценке степени риска подлежат учету и условия эксплуатации средства автотранспорта: сдается ли данный автомобиль в прокат, аренду или он эксплуатируется непосредственно страхователем. Очень часто лицо, арендующее автомобиль, эксплуатирует его более интенсивно и менее аккуратно, чем непосредствен-

ный владелец. Указанные выше принципы в подходе к оценке риска находят соответствующее выражение в размере суммы страховой премии. Чем выше страховой риск, тем большую сумму составляет страховая премия. Следует отметить, что некоторые подходы к оценке риска, принятые в мировой практике, в условиях нашей страны трудноприменимы. Например, в случае принадлежности автомобиля какому-либо юридическому лицу сложно учесть такие факторы, как возраст, профессиональный опыт и уровень подготовки водителя, поскольку в данном случае средства автотранспорта эксплуатируются разными сотрудниками. Сложно учесть и цель, с которой используется средство автотранспорта, так как один и тот же автомобиль чаще всего используется как в служебных, так и в личных целях. Практика применения сертификатов «non-claim» не используется при оформлении страхований из-за весьма существенного отличия качества и состояния автомобильных дорог нашей страны от зарубежных.

Расчет страховой премии и заключение страхового договора. Для того чтобы заключить договор страхования, клиент должен заполнить стандартный бланк заявления на страхование. На основании заявления на страхование принимается решение о заключении договора страхования, производится расчет страховой премии и оформление необходимых документов. При этом первоначальная и действительная стоимость транспортного средства, предварительно согласовываются со страхователем, если в число подлежащих страхованию видов входит страхование автокаско.

Первоначальная стоимость определяется на основании счета-фактуры завода-изготовителя или официального продавца (дилера) либо справки-счета торгового предприятия. Если страхователь не может документально подтвердить первоначальную стоимость, она определяется на основании каталогов «Super schwake» и других – для автомобилей иностранного производства или прейскурантов цен на автомобили отечественного производства. Затем определяется тарифный разряд, к которому относится транспортное средство. Определение тарифного разряда производится на основании внутренних инструкций. С этой целью для легковых автомобилей используется специальная тарифная сетка, в соответствии с которой тариф легкового автомобиля находится в зависимости от его марки, модели, а также объема двигателя и первоначальной стоимости. С целью упрощения этой работы был составлен перечень легковых автомобилей

европейского, американского и российского производства с указанием их минимальной ориентировочной первоначальной стоимости, объема двигателя и тарифного разряда. Тарифные разряды для автобусов, грузовых автомобилей (бортовых, самосвалов, седельных тягачей и автопоездов), грузовых прицепов и полуприцепов определяются в зависимости от их первоначальной стоимости.

Расчет страховой премии по страхованию автокаско осуществляется с использованием формулы, учитывающей тарифный разряд и все остальные необходимые факторы риска, и производится на основе валютного эквивалента.

Премия по страхованию автогражданской ответственности для грузовых автомобилей и прицепов зависит от их грузоподъемности, для прочих автотранспортных средств – от мощности двигателя. При расчете базовые значения тарифа страховой премии умножаются на соответствующие коэффициенты, учитывающие категорию риска.

Премия по страхованию от несчастных случаев зависит только от размера страховой суммы, определяемой по согласованию с клиентом (для иностранных граждан рассчитывается только в иностранной валюте, а для соотечественников – главным образом в рублях).

Затем обязательно оформляется страховой полис на специальном номерном бланке, в котором указываются: данные о страхователе (имя, адрес, ведомственная принадлежность); данные транспортного средства (марка, модель, номер шасси, страховая сумма, сведения по дополнительному оборудованию, если оно застраховано, тарифный разряд); виды страхования (каско, гражданская ответственность, страхование мест с указанием страховой суммы по местам); условия страхования (период, наличие скидок за безаварийность или надбавок за аварийность, наличие франшизы); страховая премия (по видам страхования и общая).

Рассмотрение претензий по автострахованию проиллюстрировано на рис.10.4.

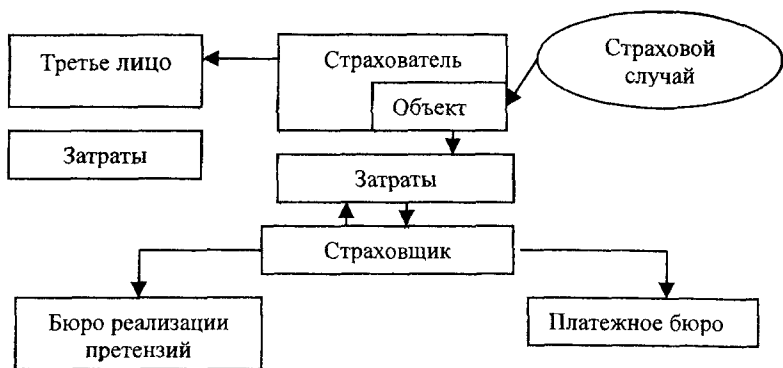


Рис. 10.4. Схема реализации претензий по страховому случаю

Согласно Правилам страхования средств транспорта, гражданской ответственности и мест в средстве транспорта страховщик возмещает в пределах страховой суммы убытки, возникшие в результате повреждения, полной гибели и (или) утраты застрахованного транспортного средства в целом или отдельных его частей вследствие аварии, пожара, самовозгорания, стихийных бедствий и действия непреодолимой силы, кражи деталей и других противоправных действий третьих лиц – боя стекол, угона и повреждений при угона.

Основанием для заявления и оформления претензии является письменное заявление страхователя. В течение 5 дней с момента наступления страхового случая (а при возникновении ущерба за границей – в течение 3 дней с даты возвращения на территорию Беларуси) страхователь обязан обратиться в страховую компанию и заполнить бланк извещения об автоаварии. Если ДТП произошло в течение срока действия страхования по автокаско, то в присутствии страхователя или его представителя производится осмотр транспортного средства и составляется акт осмотра.

Каждый случай ДТП должен быть подтвержден справкой, оформленной соответствующими органами МВД (ГАИ, милицией, пожарным надзором). Исключением могут являться незначительные повреждения лакокрасочного покрытия, стекол и декоративных элементов кузова, приборов наружного освещения, зеркал и антенны.

Выплата страхового возмещения производится страховщиком на основании:

- представленных страхователем оригиналов счетов после оплаты им стоимости произведенного восстановительного ремонта;
- калькуляции стоимости ремонта, составленной в соответствующей компетентной организации.

Первый вариант является наиболее распространенным. Страхователь, заявив претензию, организует ремонт своего автомобиля, оплачивает счета за услуги по ремонту и представляет документы, подтверждающие его расходы, в страховую компанию для получения возмещения.

Проверив соответствие произведенных работ и использованных запчастей по счету, характеру повреждений, которые были зафиксированы в акте осмотра, страховщик в течение 15 дней производит выплату страхового возмещения. В этот же срок представляются основания для полного или частичного отказа в выплате страхового возмещения после заявления необоснованной претензии.

Согласно Правилам страхования средств транспорта, гражданской ответственности и мест в средстве транспорта компания вправе полностью или частично отказать в возмещении убытка, если страхователь или его представитель не выполнил своих обязанностей при наступлении страхового случая, не принял мер для спасения или сохранения застрахованного транспортного средства, сообщил неправильные сведения об обстоятельствах, имеющих существенное значение для суждения о страховом риске, или не известил страховщика о существенных изменениях в степени риска, не представил документов, необходимых для принятия решения о выплате страхового возмещения, или представил документы, оформленные с нарушением существующих норм (отсутствуют номер, печать, дата, допущены исправления), произвел работы, не вызванные технологической необходимостью (окраска сопряженных поверхностей, замена деталей вместо их ремонта и т. д.).

Если страхователь не может представить оригиналы счетов за восстановительный ремонт автомобиля или не намерен его производить, то его претензия может быть урегулирована на основании калькуляции стоимости ремонта, составленной специалистом.

Страховые случаи, при которых ориентировочная стоимость восстановительного ремонта автомобиля может составлять более 75 % страховой суммы, рассматриваются на условиях полной гибели («total loss»). Как уже говорилось, при таких повреждениях восстановление

автомобиля в большинстве случаев является экономически нецелесообразным, поскольку в процессе ремонта могут быть обнаружены скрытые дефекты и повреждения, которые могут повлечь за собой увеличение затрат на восстановительный ремонт вплоть до страховой суммы. В подобных случаях страховщик выплачивает страхователю возмещение в размере страховой суммы с учетом амортизационного износа автомобиля за период действия страхового полиса, а поврежденное средство транспорта переходит в его собственность. Определить, является ли автомашина ремонтпригодной или страховой случай должен рассматриваться как «total loss», позволяет оценка предполагаемых затрат на основе калькуляции.

При страховании гражданской ответственности страховщик предоставляет страховое покрытие без ограничения лимита ответственности, а размер суммы возмещения определяется в каждом конкретном случае в соответствии с действующим законодательством и правилами страхования. Основным документом, определяющим виновность страхователя, а также перечень и характер повреждений, является справка ГАИ. Этот документ рассматривается в судебно-арбитражной практике как независимое свидетельство третьей стороны. Поэтому по гражданской ответственности возмещению подлежат только те повреждения, которые были зафиксированы в такого рода документе. Внутренние повреждения, скрытые дефекты, обнаруженные в средстве транспорта пострадавшего, могут быть оплачены только в том случае, если существует их возможная причинно-следственная связь с указанными в справке ГАИ внешними повреждениями.

Страховщик возмещает по страхованию гражданской ответственности не стоимость необходимого ремонта, а понесенный потерпевшим ущерб. Поэтому из суммы расходов на восстановительный ремонт на основе калькуляции или счета удерживается сумма амортизационного износа по запасным частям, использованным для выполнения ремонта.

По данному виду страхования страховщик возмещает также ущерб, причиненный жизни или здоровью третьих лиц, если он произошел в результате ДТП по вине страхователя. Может быть оплачен и моральный ущерб, понесенный пострадавшим, однако обоснованность своей претензии он должен доказать в судебном порядке.

Объектом страхования от несчастных случаев является жизнь и здоровье водителя и пассажиров в средстве транспорта. По договору

страхования от несчастных случаев страховщик выплачивает страховую сумму, если вследствие страхового случая (то есть неожиданного происшествия, повлекшего ранение, увечье или иное повреждение здоровья) наступила длительная (свыше 4 месяцев) или постоянная утрата трудоспособности либо смерть застрахованного. При наступлении частичной, постоянной или длительной утраты трудоспособности страховщик выплачивает часть страховой суммы в соответствии с процентом, на который снизилась трудоспособность застрахованного согласно заключению ВТЭК, ВКК или судебно-медицинской экспертизы.

Страхование ответственности автомобильных перевозчиков.

Договор транспортного страхования носит добровольный характер, однако на практике внешнеторговые грузы, как правило, страхуются, поскольку именно в процессе перевозки они в наибольшей степени подвергаются различного рода опасностям и случайностям. Объясняется это не только сравнительной сложностью взыскания убытков с перевозчика, хотя и происшедших по его вине, но и тем, что в некоторых случаях перевозчик в силу непреодолимых обстоятельств вообще освобождается от ответственности за утрату или порчу груза (форс-мажорные обстоятельства). По договору транспортного страхования груза страховая организация (страховщик) обязуется за обусловленную плату (страховую премию) при наступлении оговоренных в договоре опасностей или случайностей, которым подвергается груз, возместить нанесенный ущерб страхователю или иному лицу, в пользу которого заключен страховой договор.

При международных автомобильных перевозках грузов и пассажиров применяется несколько видов страхования. Основным и почти во всех странах Европы обязательным является страхование гражданской ответственности владельцев средств транспорта за убытки (ущерб), причиненные личности или имуществу третьих лиц при эксплуатации этих средств как источника повышенной опасности.

Ответственность в этом виде страхования возникает из ущерба, причиненного личности и имуществу третьих лиц в результате столкновения транспортных средств, наездов на пешеходов, строения, сооружения и т. д.

Согласно международным требованиям транспортные средства, как источники повышенной опасности, должны иметь страхование гражданской ответственности владельцев автотранспорта («зеленая карта» или «синяя карта»).

Размеры взносов по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств, выезжающих во все страны системы, «зеленая карта», приведены в табл.10.1.

Таблица 10.1

Размеры взносов по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств, выезжающих во все страны системы «зеленая карта»

Типы транспортных средств	Буквенное обозначение	Сроки страхования												
		15 дней	1 мес.	2 мес.	3 мес.	4 мес.	5 мес.	6 мес.	7 мес.	8 мес.	9 мес.	10 мес.	11 мес.	1 год
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Грузовые автомобили, тягачи, тракторы		5	5	15	75	20	85	20	80	30	90	40	80	30
Прицепы и полуприцепы к грузовым автомобилям, тракторам и автобусам		2	3	5	8	0	2	5	9	2	5	0	5	0
Автобусы вместительностью свыше 9 мест (включая место водителя)		0	60	35	95	55	30	90	170	305	485	665	820	980
Грузовые автомобили с прицепом, тягачи с полуприцепом (автопоездом)	+P	5	0	20	80	30	90	30	90	40	10	50	90	30

Не подлежит возмещению ущерб, возникший вследствие умысла потерпевшего, действия непреодолимой силы (наводнение, землетрясение, пожар), действия лиц, угнавших транспортное средство, если водитель находился в состоянии опьянения, автомобиль эксплуатировался в технически неисправном состоянии.

Большое значение имеет ответственность перевозчика перед пассажирами, при этом неважно, каким видом транспорта осуществляется перевозка. Если в процессе перевозки пассажиру либо его багажу будет причинен вред, каждый пассажир должен иметь право требовать у перевозчика возмещения причиненного вреда и должен быть уверен, что это право будет реализовано.

На защите интересов пассажиров находится закон Республики Беларусь от 9 января 2002 года № 883 «Об обязательном страховании гражданской ответственности перевозчиков перед пассажирами». Согласно данному закону страхованию подлежит гражданская ответственность перевозчика перед пассажирами только при осуществлении междугородных перевозок средствами автомобильного, воздушного, водного и железнодорожного транспорта.

Важно, что перевозчик обязан застраховать свою гражданскую ответственность перед пассажирами до осуществления перевозок.

Страховым случаем, при наступлении которого страховщик производит выплату страхового возмещения, является факт причинения вреда жизни, здоровью пассажира и/или утраты, недостачи или повреждения (порчи) его багажа при осуществлении посадки, перевозки, высадки пассажира или погрузки, перевозки либо выгрузки багажа.

Минимальный размер страховой суммы определяется:

- за вред, причиненный жизни или здоровью потерпевшего при наступлении страхового случая, – в эквиваленте 3 000 евро;
- за утрату, недостачу или повреждение (порчу) его багажа – в размере, эквивалентном 1 000 евро.

Размер выплаты страхового возмещения зависит от степени тяжести вреда, причиненного жизни или здоровью потерпевшего, размера страховой суммы и не может быть менее:

- установленного минимального размера страховой суммы – в случае смерти (гибели) потерпевшего или причинения ему тяжкого телесного повреждения;
- 60 % установленного минимального размера страховой суммы – в

случае причинения потерпевшему менее тяжкого телесного повреждения;

– 20 % установленного минимального размера страховой суммы – в случае причинения потерпевшему легкого телесного повреждения.

Страховое возмещение в случаях утраты, недостачи или повреждения (порчи) багажа, принадлежащего потерпевшему, выплачивается исходя из реального ущерба в пределах определенной сторонами договора страховой суммы.

Другим распространенным видом страхования является страхование ответственности автоперевозчика (страхование СМР) за недостачу, порчу или гибель груза при осуществлении международной перевозки в соответствии с Конвенцией о договоре международной перевозки грузов (КДПГ) и дополнениями к ней. На практике чаще всего этот вид страхования называют «страхование СМР». Этот вид страхования покрывает риски, связанные с неисполнением или несоответствующим исполнением перевозчиком договорных обязательств перед заказчиком при перевозке грузов (недоставка, повреждение, утрата грузов), а также ответственность за причинение имущественного вреда третьим лицам (внедоговорная ответственность). По данному виду страхования можно застраховать следующую ответственность перевозчика:

– за полную или частичную физическую утрату груза или его повреждение при перевозке, осуществляемой в соответствии с КДПГ. При этом допускается исключение из объема ответственности по данному пункту риска утраты груза вследствие выдачи его неправомочному получателю (путем внесения соответствующей оговорки в страховой полис);

– за финансовые убытки в связи с просрочкой в доставке груза, уплатой провозных платежей и понесением прочих расходов, связанных с перевозкой груза, принятого к перевозке в соответствии с КДПГ;

– за нанесение в процессе перевозки вреда жизни (здоровью), имуществу третьих лиц или загрязнение окружающей среды перевозимым грузом;

– за финансовые убытки, связанные с уплатой таможенных сборов и пошлин (пункт 4 статьи 23 КДПГ). По данному пункту страхованием не покрывается ответственность, связанная с выполнением операций, подпадающих под действие Таможенной конвенции о международной перевозке грузов с применением книжки МДП 1975 года.

Основным условием заключения договора страхования этого

вида ответственности автомобильного перевозчика при международной перевозке грузов является оформление и осуществление перевозок на условиях конвенции КДПГ, предусматривающей кроме всех других условий возможность ограничения ответственности перевозчика за недопоставку (повреждение) грузов оговоренной в Конвенции суммой за 1 килограмм веса брутто.

При выборе страховой компании для заключения договора страхования CMR важно обратить внимание на наличие в этой компании сети аварийных комиссаров (сюрвейеров). Если страховой случай произошел в зарубежном государстве, то водитель или экспедитор должен иметь список адресов и телефонов сюрвейеров, с которыми работает данная страховая компания, чтобы обратиться за помощью.

Страхователь обязан принять следующие меры предосторожности при перевозке грузов автотранспортом:

- страхователь и его доверенные лица (водители) обязаны принимать все возможные меры во избежание кражи грузов, особенно во время стоянок и остановок;
- за пределами стран-членов ЕС, за исключением Италии, грузовые автотранспортные средства должны парковаться только на охраняемых парковках, если последние действительно существуют;
- техпаспорт, водительское удостоверение, а также грузосопроводительные документы оставлять в автотранспортном средстве не разрешается.

При наступлении страхового случая Страхователь должен максимально быстро (в течение суток, не считая выходных и праздничных дней) сообщить об этом страховой компании и аварийному комиссару (сюрвейеру), а также поставить в известность полицию, милицию, ГАИ и т. п.

При этом необходимо сохранить транспортное средство, груз и другое поврежденное имущество в послеаварийном состоянии, пока его не осмотрит аварийный комиссар или представитель Страховщика.

Если страховой случай сопровождается следствием, судебным разбирательством, то необходимо информировать об этом страховую компанию.

Обязательства Страховщика при наступлении страхового случая заключаются в удовлетворении правомерных претензий, заявленных Страхователю.

Обязательства страхователя при наступлении страхового случая:

– в течение суток (не считая выходных и праздничных дней) уведомить Страховщика или его представителя о любом событии, которое может привести к претензии Страхователю;

– немедленно, как только появится возможность, сообщить Страховщику о предъявленной претензии. В двухнедельный срок заявить о ней письменно путем подачи заявления о страховом случае произвольной формы с изложением существа дела;

– предоставить все документы, подтверждающие наступление страхового случая и необходимые для определения размера ущерба;

– принять меры для предотвращения и уменьшения ущерба и следовать возможным указаниям Страховщика. В частности, без согласования со Страховщиком не производить выдачу поврежденного груза получателю, не подписывать никаких документов, в которых отражен размер и величина ущерба;

– по согласованию со Страховщиком привлечь к осмотру поврежденных одного из аварийных комиссаров Страховщика или экспертов местного отделения Торгово-промышленной палаты;

– незамедлительно заявить о каждом случае кражи, ограбления, мошенничества и о каждом дорожно-транспортном происшествии в компетентные органы государства (милиция, ГАИ, полиция и т. п.), на территории которого они произошли;

– немедленно сообщить Страховщику о предъявленных ему судебных исках и оспаривать исковое заявление в установленном законом порядке, а также предоставить Страховщику по его требованию полномочия по участию в судебном процессе от имени Страхователя или от своего имени;

– не признавать, не удовлетворять и не переуступать какие-либо требования без согласия Страховщика;

– предпринять все необходимые меры для обеспечения права регрессного требования к лицу, виновному в наступлении страхового случая (если таковой имеется).

Заявляя о страховом случае, Страхователь должен представить Страховщику все документы, подтверждающие наступление страхового случая:

– копию страхового полиса;

– объяснительную записку водителя;

- претензию, предъявленную Страхователю, с расчетом размера ущерба, заявленного пострадавшей стороной;
- копию дополнительной инструкции водителю, полученной от заказчика (грузоотправителя), если таковая была;
- копию документа, подтверждающего доставку груза в таможенно назначения;
- копию накладной CMR (или иного товарно-транспортного документа);
- копию книжки МДП;
- копию тахографического диска (тахограмма);
- копию счета-фактуры (инвойса) на поврежденный груз;
- расчет размера дополнительных расходов с приложением копий счетов и документов, подтверждающих их оплату;
- сертификат аварийного комиссара (если таковой составлялся);
- акт экспертизы по освидетельствованию и установлению причин недостачи или повреждения груза, составленный специализированной организацией по закону страны места происшествия (если таковой составлялся);
- протокол или справку компетентных органов (милиции, ГАИ, полиции, таможенных органов и т. п.), подтверждающую факт происшествия (кражи, ограбления, мошенничества, нарушения таможенных правил, дорожно-транспортного происшествия и т. д.) и возбуждения уголовного дела (если таковое имеется);
- копию решения суда по факту причинения вреда третьим лицам (если данный риск принят на страхование);
- документы, подтверждающие факт оплаты претензии пострадавшей стороне Страхователем или его представителем, если такая оплата была произведена;
- все прочие документы, которые могут иметь отношение к убытку.

По требованию Страховщика Страхователь обязан представить оригиналы перечисленных документов (при их наличии) для уточнения достоверности информации. Успешное сотрудничество Страхователя и Страховщика обусловлено четким выполнением обязанностей сторон, которые содержатся в договоре страхования.

Неотъемлемой частью договора являются лимиты ответственности на один страховой случай и годовой лимит ответственности, страховой тариф и страховой взнос. Страховой взнос определяется по одному из трех вариантов:

– вариант 1: с декларированием перевозок за определенный период – страховой взнос рассчитывается исходя из предполагаемого фрахта за период страхования с последующим пересчетом исходя из фактического фрахта за период страхования;

– вариант 2: с декларированием транспортных средств и уплатой фиксированного страхового взноса (некоторые иностранные страховые компании страховой взнос определяют от грузоподъемности подвижного состава);

– вариант 3: с декларированием каждой грузоперевозки.

Страховой тариф определяется в зависимости от величины либо уровня используемых при оценке факторов, таких как вариант страхования, количество транспортных средств, объем фрахта, лимиты ответственности и их количественное соотношение по видам рисков, категории перевозимых грузов, франшиза, географический регион, количество страховых случаев за предыдущие периоды страхования, срок действия договора. Методика расчета страхового взноса содержится в Правилах страхования данного вида ответственности страховой компании. Например, в УСП «Белвнешстрах» при страховании по варианту 1 страховой тариф составит от 0,8 до 3,0 % в зависимости от величины и уровня факторов, указанных в начале данного абзаца. При заключении договора страхования CMR важно знать размер активов страховой компании, ибо от этого зависит, сможет ли она возместить убытки при наступлении страхового случая.

Страхование ответственности перед таможенными органами при использовании книжки МДП.

С 17 февраля 1999 года вступили в силу изменения в Таможенной конвенции о международной перевозке грузов с применением книжки МДП (1975 год), в соответствии с которыми страхование ответственности перед таможенными органами юридических лиц и предпринимателей, выполняющих перевозки грузов по этой Конвенции, осуществляется национальными страховыми компаниями.

По данному виду страхования покрывается ответственность Страхователя (перевозчика), вытекающая из использования каждой книжки МДП, выданной в период действия страхового полиса, за исключением ответственности Страхователя при использовании книжки МДП «Табак – алкоголь».

На страхование принимаются:

- ответственность перед таможенными органами по уплате причитающихся ввозных или вывозных пошлин и сборов, включая проценты за просрочку платежей, которые могут подлежать уплате в соответствии с таможенными законами и правилами соответствующих стран за нарушения, связанные с проведением операций с соблюдением процедуры книжки МДП;

- расходы по расследованию обстоятельств и по защите интересов Страхователя в судебных и арбитражных органах по происшествиям, ответственность за которые в соответствии с условиями Конвенции МДП 1975 года возлагается на Страхователя.

Территория действия договора страхования совпадает с территорией действия книжки МДП.

Ответственность Страховщика распространяется на претензии, заявленные таможенными органами в сроки, оговоренные статьей 11 Конвенции МДП.

В соответствии с условиями Конвенции МДП под сроком действия книжки МДП понимается срок действия, указанный в книжке МДП.

Если срок действия книжки МДП истекает за пределами установленного в страховом полисе срока страхования или операция МДП завершается за пределами срока действия книжки МДП или/и установленного в страховом полисе срока страхования, ответственность Страховщика распространяется на весь срок действия книжки МДП или до завершения операции МДП при условии, что книжка МДП выдана в течение срока страхования, установленного в страховом полисе.

Страховым случаем является факт предъявления таможенными органами претензии в связи с нарушением процедуры, предусмотренной Конвенцией МДП, при условии ее признания и оплаты МСАТ.

Ответственность Страховщика по договору страхования распространяется на операции МДП, осуществляемые Страхователем в течение установленных сроков действия книжек МДП в рамках оговоренного в страховом полисе срока страхования. Ответственность Страховщика по операциям МДП начинается с момента начала операции МДП, т. е. с момента оформления книжки МДП в таможенном месте отправления, и заканчивается в момент завершения операции МДП, т. е. в момент оформления книжки МДП в таможенном месте назначения.

Максимальной суммой страхового возмещения по каждой книж-

ке МДП является сумма, установленная для каждой страны в соответствии с приложением к Директиве МСАТ № 3, но в любом случае не более 50 000 долларов США.

Страховщик выплачивает страховое возмещение МСАТ в пределах лимита ответственности Страховщика.

Договор страхования заключается на год, и полис выписывается специалистом БАМАП на основании заявления перевозчика. Первый экземпляр полиса выдается перевозчику, второй экземпляр направляется в Белгосстрах.

Понятие ответственности экспедиторов несколько шире понятия ответственности грузоперевозчиков, которое ограничено рамками Конвенции КДПГ. Это объясняется тем, что спектр предоставляемых экспедитором работ и услуг охватывает все стадии перемещения груза с момента подготовки товара к транспортировке (временное хранение товара до отгрузки, упаковка и разупаковка, выполнение погрузочно-разгрузочных работ и т. д.) до момента сдачи его получателю.

Подобная путаница связана также с тем, что страхование ответственности экспедиторов, являясь необходимым элементом деятельности транспортных компаний развитых стран, не стало пока общепринятой практикой в нашей стране. Страхование экспедиторской деятельности является добровольным видом.

Тем не менее значение этого вида страхования постоянно возрастает в связи с давлением, оказываемым на экспедиторов их клиентами и западными партнерами, которые, в соответствии с обычной международной практикой, требуют подтверждения международного признанного страхового покрытия перед тем, как доверить свой груз новым и часто не проверенным на практике экспедиторским компаниям. Связано это с тем, что клиенты, особенно при заключении долгосрочных соглашений или при перевозке дорогостоящих грузов, рассчитывают на предоставление экспедитором финансовых гарантий компенсации возможного ущерба, нанесенного по его вине. Обычно такой гарантией является полис по страхованию ответственности экспедиторов грузов, так как в большинстве западноевропейских стран этот вид страхования является обязательным для экспедиторов.

Типичным примером неисполнения договорных обязательств, которые покрываются страхованием ответственности экспедиторов, является ущерб, причиненный Заказчику в связи с утратой или повреждением груза, а также в связи с задержкой в доставке груза, и прочие

финансовые убытки Заказчика, оговоренные в договоре транспортной экспедиции, при условии, что:

- обстоятельства, вызвавшие утрату, повреждение или задержку, имели место во время нахождения груза в ведении Страхователя или лица, нанявшего Страхователя для выполнения договора транспортной экспедиции;

- не будет доказано, что Страхователь принял все необходимые меры для избежания таких обстоятельств и их последствий;

- обязанность возместить ущерб, понесенный Заказчиком, возлагается на Страхователя договором транспортной экспедиции.

При этом страхованием покрывается ответственность Страхователя за действия и упущения своих служащих или агентов, если они действуют в пределах служебных обязанностей, или любого другого лица, услугами которого Страхователь пользуется для выполнения договора транспортной экспедиции, как если бы такие действия и упущения были совершены им самим.

Груз считается принятым Страхователем (экспедитором) в ведение при условии, если он выдал грузовладельцу либо лицу, которое поручило ему организацию и выполнение перевозки груза, экспедиторский документ, удостоверяющий наличие договора транспортной экспедиции и принятие им груза в свое ведение и под свою ответственность. Таковым может быть, в частности, один из следующих документов: расписка (сертификат) экспедитора о приемке груза, сертификат экспедитора на перевозку груза, мультимодальный транспортный коносамент либо СМР-накладная, в графе 16 которой экспедитор указан в качестве перевозчика.

Иным основанием для признания факта нахождения груза в ведении Страхователя является книжка МДП. Страховой тариф устанавливается в фиксированной сумме и равен 10 долларам США за каждую книжку МДП. Страхование ответственности перед таможенными органами при использовании книжек МДП производится только после полной оплаты страховой суммы.

Сведения об уплате страхового взноса вносятся в Заявку на основании копии платежного поручения с отметкой банка об оплате страхового взноса.

В соответствии с правилами страхования Страхователь (перевозчик) обязан:

- предоставить Страховщику достоверную информацию, необходимую для заключения договора страхования;
- представить доверенность установленного образца;
- производить уплату страхового взноса в установленном размере;
- незамедлительно сообщать Страховщику о ставших ему известными значительных изменениях в обстоятельствах, сообщенных Страховщику при заключении договора страхования, если эти изменения могут существенно повлиять на увеличение страхового риска. Значительными признаются изменения, оговоренные в договоре страхования (страховом полисе) или по письменному запросу Страховщика;
- в течение 15 рабочих дней информировать Страховщика о наступлении любого события или происшествия, последствия или результаты которых могут служить основанием для возникновения страхового случая и предъявления требований по выплате страхового возмещения;
- при наступлении происшествия предпринять необходимые меры для предотвращения или уменьшения его последствий в целях снижения суммы причиненного ущерба;
- в любом случае незамедлительно принять необходимые меры по отклонению и/или отзыву претензий (требований) таможенных органов, если такие претензии (требования) будут необоснованными или противоречащими Конвенции МДП. В течение 15 календарных дней после получения официального уведомления о претензии таможенных органов предоставить Страховщику комплект документов по конкретной операции МДП;
- немедленно сообщить Страховщику о любом уведомлении таможенных органов о нарушении таможенного законодательства или любом требовании об оплате, направленном непосредственно Страхователю;
- если ответственность Страхователя возникает по вине третьих лиц, Страхователь обязан предпринять все необходимые меры и формальности для документального закрепления своих прав в целях возмещения причиненного ему ущерба этими третьими лицами или последующей передачи Страховщику своих прав для получения возмещения от третьих лиц после выплаты Страховщиком страхового возмещения;
- обеспечить право требования Страховщика к виновному лицу.

Страховщик возмещает ущерб только по тем убыткам, которые рассмотрены и оплачены МСАТ.

Без оформления экспедиторского документа или наличия иного документального подтверждения принятия экспедитором груза в свое ведение считается договор между Страхователем (экспедитором) и Заказчиком на транспортно-экспедиторское обслуживание, предусматривающий ответственность Экспедитора за сохранность и своевременность доставки груза. При этом обязательным условием является наличие договорных отношений между Страхователем (экспедитором) и фактическим перевозчиком и документа, подтверждающего принятие груза перевозчиком от грузоотправителя для выполнения перевозки.

Возмещению подлежат также расходы по расследованию обстоятельств происшествия, предотвращению или уменьшению размера убытков и защите интересов Страхователя. К ним относятся расходы по оплате услуг экспертов, сюрвейеров, адвокатов, судебные издержки в связи с претензионными делами по застрахованным рискам, а также расходы по уменьшению суммы возможного ущерба, например, по очистке или ремонту поврежденного груза, пересылке груза по правильному адресу, его реализации и т. д.

Договор страхования заключается на срок от месяца до года включительно.

Страховой тариф составляет от 3 до 10 % от размера вознаграждения, полученного экспедитором от Заказчиков за оказанные услуги за период страхования.

Экспедиторы, выступающие в качестве оператора смешанной перевозки и выписывающие смешанный транспортный коносамент ИАТА, являются ответственными и за груз, и за осуществление его перевозки.

Поскольку экспедитор в этом случае выступает в качестве принципала и принимает на себя вполне определенные обязательства, он должен застраховать свою ответственность в соответствии с требованиями коносамента. В качестве критерия, дающего право на выдачу коносамента, предусматривается обязательное страхование экспедиторской деятельности.

Экспедиторы, получившие страховое покрытие, гарантируют возмещение расходов, которые могут возникнуть в результате страхового случая в связи с выдачей коносамента. Этот вид страхования также выступает гарантией для банков, которые должны accep-

тировать выданные экспедитором коносаменты ИАТА.

В связи с вышеуказанными требованиями УСП «Белвнешстрах» совместно с БАМЭ проводит работу по организации и внедрению обязательного страхования пользователей смешанного транспортно-го коносамента ИАТА.

Глава 11. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЛИЗИНГА

11.1. Сущность и основные понятия лизинга

Появление лизинга как самостоятельного вида предпринимательства основано на возможности разделения компонентов собственности на две составляющие – пользование объектом (использование его в соответствии с назначением и целью извлечения дохода) и право абсолютной собственности лица.

В Основных направлениях развития народного хозяйства Республики Беларусь на 1998 – 2005 годы и Национальной программе развития экспорта на 2000 – 2005 годы лизинг рассматривается как один из механизмов преодоления кризисных явлений в экономике и улучшения инвестиционного климата. Одновременно возрастает роль лизинга как механизма привлечения материальных ресурсов в экономику, увеличения объемов сбыта продукции. Связывая финансовые ресурсы на длительные сроки путем обновления основных фондов, лизинг способствует снижению инфляционных процессов.

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. Целью конвенции являлось уточнение основной терминологии по финансовой аренде (лизингу), а также разработка норм, регулирующих правовые взаимоотношения всех сторон лизинговой сделки. Конвенция уточняет и ограничивает сделки, подпадающие под определение лизинговых. 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 рати-

фицировали Россия, Беларусь, Украина и Армения.

Многие исследователи считают родиной лизинга Америку. Однако Европейская федерация ассоциаций лизинговых компаний (LEASEU) утверждает, что впервые лизинг был использован в Великобритании в 70-х годах XIX века, когда английская фирма British Railway Wagons подписала контракт с Британской железнодорожной компанией на долгосрочную аренду произведенных ею вагонов.

Рассматривая экономическую сущность лизинга, следует отметить, что до последнего времени не выработано единого мнения по этому вопросу. Сложность отношений, складывающихся при лизинге, обусловливает существование нескольких точек зрения на его сущность и происхождение. Содержание и роль лизинга в теории и на практике трактуются по-разному. Одни рассматривают лизинг как своеобразный способ кредитования предпринимательской деятельности, другие полностью отождествляют его с долгосрочной арендой или с одной из ее форм, третьи считают лизинг завуалированным способом купли-продажи средств производства или правом пользования чужим имуществом, а четвертые интерпретируют лизинг как действия за чужой счет, т. е. управление чужим имуществом по поручению доверителя. Такое разнообразие в толковании лизинга вызвано как сложным, неоднозначным содержанием лизинговой деятельности, так и различием в правовых системах, законодательстве, бухгалтерском учете, отчетности и налогообложении в разных странах.

В большинстве случаев под лизингом понимают долгосрочную аренду машин, оборудования, транспортных средств и сооружений производственного назначения. Представляется, что лизинг имеет сложную тройственную основу и содержит в себе одновременно элементы торговой сделки, инвестиционной и арендной форм деятельности, которые тесно сочетаются и взаимодействуют друг с другом, образуя новую экономико-правовую форму предпринимательской деятельности.

Во-первых, для лизингодателя и лизингополучателя лизинг представляет собой вложение средств в основной капитал. Во-вторых, между лизингодателем и банком возникают кредитные отношения и проявляется сущность лизинга как традиционной кредитной сделки. В-третьих, отношение между лизингополучателем и лизингодателем рассматривается как передача имущества на условиях срочности, возвратности и платности. В этом аспекте лизинг можно трактовать

как товарный кредит в основные фонды.

Таким образом, по форме лизинг внешне схож с инвестициями. Исходя из финансовой стороны отношений лизинг можно рассматривать как одну из форм кредитования на приобретение машин и оборудования, альтернативную традиционной банковской ссуде.

Нельзя согласиться с авторами, считающими, что по своему содержанию лизинг соответствует кредитным отношениям и сохраняет сущность кредитной сделки. Прежде всего, это касается отношений собственности. При коммерческом кредитовании, передавая во временное пользование товары, одновременно передают и право собственности на объект сделки, т. е. на товар. При лизинге право пользования имуществом отделяется от права владения им. В отдельных случаях после окончания срока лизинга может быть предусмотрено право лизингополучателя на покупку объекта и право собственности на него.

Коммерческий кредит, как и лизинг, предполагает взаимосвязь *торговой и кредитной сделок*. В первом случае кредитная сделка обусловлена актом купли-продажи, т. е. она существует, поскольку существует торговая сделка. При лизинге нет такой тесной непосредственной взаимосвязи с куплей-продажей.

Коммерческий кредит имеет краткосрочный характер, в то время как лизинг подразумевает долгосрочную аренду, хотя не исключаются среднесрочные и краткосрочные сделки. Особенностью данного этапа развития лизинга в Республике Беларусь является безусловное преобладание лизинговых сделок, заключаемых на непродолжительные сроки (3–5 лет).

Более точно экономический смысл лизинга выражает его определение как комплекса имущественных отношений, складывающихся в связи с передачей имущества во временное или постоянное пользование и являющихся определяющими, стержневыми в лизинге. Этот комплекс помимо собственно договора лизинга включает и другие договоры, в частности договор купли-продажи и договор займа.

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 по-

ставщика, 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) – официальный дилер белорусского или зарубежного производителя оборудования;

- лизингополучатель – субъект хозяйствования, получающий объект лизинга во временное владение и пользование по договору лизинга (согласно законодательству Российской Федерации лизингополучателем может быть физическое лицо, тогда как по законодательству Республики Беларусь – только юридические лица);

- лизингодатель – юридическое лицо, передающее по договору лизинга специально приобретенный для этого за счет собственных и (или) заемных средств объект лизинга;

- банк (или иной кредитор) – юридическое лицо, предоставляющее лизинговой компании финансовые ресурсы для приобретения оборудования;

- страховщик – страховая компания, которая производит страхование переданного в лизинг оборудования.

Объект лизинга – любое движимое и недвижимое имущество, относящееся по установленной классификации к основным фондам, а также программные средства и рабочие инструменты, обеспечивающие функционирование переданных в лизинг основных фондов. Объект лизинга является собственностью лизингодателя в течение договора лизинга. Схема лизинговой сделки представлена на рис. 11.1.

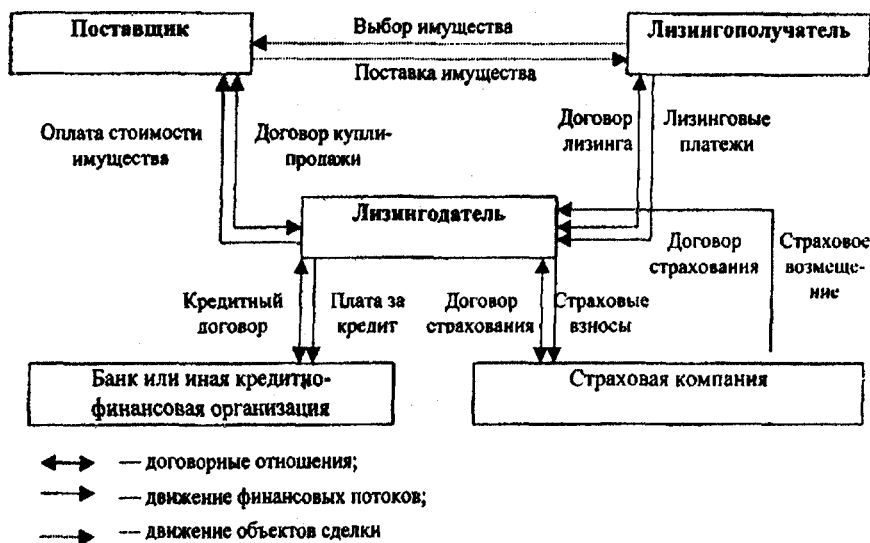


Рис. 11.1. Типовая схема лизинговой сделки

Для грузового автотранспорта процедура лизинговой сделки выглядит следующим образом:

- поставщик и лизингодатель заключают договор купли-продажи (договор поставки) автомобиля. Лизингополучатель (автоперевозчик), который, как правило, самостоятельно выбирает транспорт и поставщика, также часто является стороной договора купли-продажи и сопутствующих договоров;

- банк (кредитор) и лизингодатель заключают кредитный договор;
- лизингодатель и лизингополучатель заключают договор лизинга;
- 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.

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, до 15 % (и более) стоимости должно 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 предос-

твляется 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.

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.

Автором классифицированы виды лизинга, поскольку существуют различные мнения как по его сути, так и по разграничению его отдельных форм. Данная задача осложняется тем, что элементы различных форм могут присутствовать в одном договоре лизинга. Такие комбинации обусловлены специфическими требованиями участников сделки и степенью риска.

Предварительно рассмотрим описанные в литературе основные формы и типы лизинга.

Прямой лизинг – классический случай передачи лизингодателем прав на имущество лизингополучателю.

Частным случаем прямого лизинга является возвратный лизинг. Он

имеет место тогда, когда лизинговая фирма приобретает имущество у лизингополучателя и тут же предоставляет это имущество ему в аренду. Договор возвратного лизинга, по существу, представляет собой получение дополнительных финансовых ресурсов под залог собственных основных средств лизингополучателя. Это существенно сближает лизинг и кредитные операции. Договор возвратного лизинга распространяется на весь период полезной службы подвижного состава (оборудования) и предусматривает переход права собственности на имущество вновь к лизингополучателю. Таким образом, предприятие при возвратном лизинге получает финансовые средства, гарантией возврата которых является его собственный основной капитал, заложенный лизинговой компании. Эта форма лизинговых операций осуществляется на условиях «Sale-and-lease-back».

При финансировании сложных, крупномасштабных сделок, в т. ч. и подвижного состава, авиатехники, судов, железнодорожного оборудования и т. д., распространен левиридж-лизинг. Такой лизинг называется еще групповым или акционерным лизингом с участием нескольких компаний поставщиков, лизингодателей и привлечением капитала, а также страхованием лизинговых объектов и частичным возвратом лизинговых платежей с помощью страховых пулов. В зарубежной практике такой лизинг считается наиболее сложным, с присущим ему многоканальным финансированием.

Получил большое распространение и «вендор-лизинг». Операции такого рода означают, что производитель использует лизинг как форму сбыта своей продукции через контролируемую им лизинговую компанию. Подобного рода схемы успешно реализуют Минский автомобильный завод, Минский тракторный завод и другие предприятия-производители техники и оборудования.

Оперативный лизинг с неполной окупаемостью используется тогда, когда в течение срока действия одного договора окупается только часть стоимости арендуемого имущества. Срок аренды короче, чем период возврата полной стоимости имущества, и составляет от нескольких месяцев до 5 лет, при этом предусматривается возможность прекращения действия договора в любой момент. Плата за оперативный лизинг включает в себя расходы на ремонт и техническое обслуживание техники. При оперативном лизинге на период обслуживания объекта лизинга во временное пользование предоставляется

резервное быстрообновляемое оборудование. То, что оперативный лизинг не предполагает полного возмещения стоимости арендуемой техники и возлагает на лизингодателя всю ответственность за функционирование средств производства, является особенно привлекательным обстоятельством для лизингодателя. Ставка платы (относительный размер лизинговых платежей от стоимости арендованного имущества) учитывает физический и моральный износ оборудования, а также затраты на его обслуживание, прибыль лизингодателя и риск, связанный с возможностями его последующего использования. Она может существенно превысить амортизационные отчисления.

Финансовый лизинг с полной окупаемостью используется в тех случаях, когда в течение срока действия одного договора происходит полная выплата лизингодателю стоимости арендуемого имущества, а также прибыли от лизинговой операции. Срок аренды совпадает со сроком полной амортизации имущества. Прямой финансовый лизинг предпочтителен, когда предприятие нуждается в переоснащении уже имеющегося технического потенциала. В этом случае по каналам лизинга могут приобретаться комплексное оборудование для какого-то цеха, законченные технологические линии, отдельные агрегаты, транспортные средства. Лизинговая компания при такой сделке обеспечивает 100-процентное финансирование приобретаемого оборудования, рассчитываясь с поставщиком, заводом-изготовителем. Техника поступает непосредственно пользователю, который рассчитывается за нее с лизинговой фирмой в течение срока аренды. Финансовый лизинг предусматривает обычно передачу имущества на продолжительное время (от 3-5 лет и более). Срок договора зачастую совпадает со сроком эксплуатации. В этом случае лизинговый контракт предусматривает полную выплату лизингополучателем стоимости арендуемой техники и переход к нему всех прав по владению имуществом. Объектом этого лизинга в форме кредита являются самые дорогостоящие виды машин, оборудования и транспорта. Ставка платы при финансовом лизинге ниже, чем при оперативном.

Дополнительная классификация лизинга производится по объему оказываемых услуг, сектору рынка, характеру платежей, методам финансирования и другим факторам. По первому параметру он подразделяется на:

- лизинг с полным набором услуг, когда полное обслуживание имущества возлагается на лизингодателя (лизинг с обслуживанием).

Он предусматривает дополнительные услуги лизингодателя лизингополучателю, однако является дорогостоящим, так как арендодатель осуществляет содержание оборудования, его ремонт, страхование, поставку комплектующих материалов и топлива. Обычно данный вид лизинга возможен лишь при условии привлечения крупных изготовителей оборудования. Он используется в отношении такого оборудования, как компьютеры, транспорт и т. д.;

- лизинг с частичным набором услуг, когда на лизингодателя возлагается только часть функций по обслуживанию имущества;

- чистый лизинг, когда все обслуживание арендуемого имущества берет на себя лизингополучатель.

Лизинг по сектору рынка, в котором осуществляются лизинговые операции, включает две формы:

- внутренний лизинг, когда все его участники представляют одну страну;

- международный лизинг, когда хотя бы один из участников является представителем другой страны. При этом объектом договора обычно служит оборудование, импортируемое в страну арендатора. Большинство лизинговых операций данного типа контролируется транснациональными банками и корпорациями. Согласно законодательству ряда развитых стран для стимулирования международного лизинга таможенные пошлины взимаются с ввозимого в страну оборудования только после окончания действия лизингового соглашения и лишь с остаточной стоимости. В связи с этим международный лизинг имеет ряд преимуществ перед внутренним, а именно:

- расширяет финансовую базу экономики;

- повышает конкурентоспособность страны-импортера;

- улучшает экспортные возможности;

- позволяет гибко реагировать на изменения мировой конъюнктуры.

С другой стороны, данный вид лизинга достаточно уязвим. За рубежом лизинг очень чуток к налоговой и правовой ситуации предпринимательской деятельности, установленной государственными органами их стран. Существует также и различный уровень нормативной платы за аренду, отсутствует или несопоставимо юридическое законодательство и т. д. Лизинговые компании испытывают трудности при колебаниях курсов валют страны лизингополучателя. Поэтому международный лизинг развит в неодинаковых

масштабах в различных странах и отраслях.

По форме лизинговых платежей можно выделить лизинг с денежным платежом, с компенсацией платежа товарами или услугами и со смешанным платежом.

По методам финансирования существует лизинг с фиксированным или открытым сроком договора. Последний часто называют возобновляемым лизингом. Он характерен тем, что срок действия договора устанавливается предварительно и может продлеваться по договоренности сторон.

В табл. 11.1 представлены формы лизинга по систематизированным автором классифицированным признакам.

Таблица 11.1

Классификация форм лизинга

№ п/п	Классификационный признак	Содержание признака
1	2	3
1	По составу участников и форме организации	1.1. Прямой лизинг 1.2. Возвратный лизинг 1.3. Леверидж-лизинг
2	По типу арендуемого имущества	2.1. Лизинг движимого имущества 2.2. Лизинг недвижимости
3	По степени окупаемости	3.1. Лизинг с полной окупаемостью (финансовый) 3.2. Лизинг с неполной окупаемостью (оперативный)
4	По условиям амортизации	4.1. Лизинг со стандартной амортизацией (финансовый) 4.2. Лизинг с ускоренной амортизацией (оперативный)
5	По объему обслуживания	5.1. Чистый лизинг 5.2. Лизинг с полным набором услуг («мокрый») 5.3. Лизинг с частичным набором услуг

1	2	3
6	По охвату рынка	6.1. Внутренний лизинг 6.2. Международный лизинг
7	По характеру лизинговых платежей	7.1. Лизинг с денежным платежом 7.2. Лизинг с компенсацией платежей товарами или услугами 7.3. Лизинг со смешанным платежом
8	По методу финансирования	8.1. Срочный лизинг 8.2. Возобновляемый лизинг

В последнее время появилось новое направление в развитии лизинговых операций – лизинг лицензий. Суть его состоит в том, что лизинговая компания по просьбе лизингополучателя покупает у лицензиата исключительное право пользования патентом на договорной территории и передает это право по лизингу лизингополучателю за определённую плату. В таких сделках выгода лизингополучателя заключается в том, что ему не требуется уплачивать лицензиату первоначальную сумму за получение лицензии. Такие соглашения заключаются как самостоятельно, так и вместе с общим лизинговым соглашением на поставку техники.

Исследуем классификацию форм лизинга автомобилей в Республике Беларусь. Исследования показывают, что его можно разделить на два основных – финансовый и оперативный лизинг. При этом вид лизинга характеризуется сроком лизингового контракта, методом начисления амортизации, обязанностями сторон после окончания лизингового договора, методикой формирования лизинговых платежей. Все остальные особенности характеризуют лишь некоторые нюансы лизинговых сделок: например, количество участников сделки, ответственность за техническое обслуживание и ремонт транспорта, характер лизинговых платежей и др.

Согласно данной классификации и Положению о лизинге на территории Беларуси финансовым считается лизинг, при котором лизинговые платежи полностью возмещают лизингодателю не менее 75 % первоначальной стоимости техники. Обычно при этом происходит выкуп автомобиля лизингополучателем по остаточной стоимости. 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.

Как показывают исследования, 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, «МАЗ-контрактлизинг», «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.

Принципиальное отличие данной классификации от существующих в том, что, во-первых, лизинг рассматривается как вид инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме реализации договоров финансового или оперативного лизинга в зависимости от сектора рынка, на котором осуществляют свою деятельность участники договора лизинга. Во-вторых, государственный и региональный лизинг признаны как самостоятельные формы лизинга по отношению к собственнику и заказчику, так как, являясь собственником большинства производственных предприятий в Республике Беларусь, государство принимает участие не только в создании экономических условий проведения лизинговой операции

ное внимание. Этому способствуют и явные преимущества лизингового механизма для АТП. 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.

В следующем параграфе исследуется зарубежный опыт лизинговой деятельности.

11.2. Мировой опыт развития лизинга

В экономически развитых странах (США, Великобритания, Германия, Япония и др.) лизинг является эффективным и гибким инструментом экономической политики государства. Подтверждением этому являются объемы лизинговых сделок в 2000 году по континентам мира, приведенные на рис. 11.3. Общий объем лизинговых сделок в этом году составил почти 500 млрд. долларов.

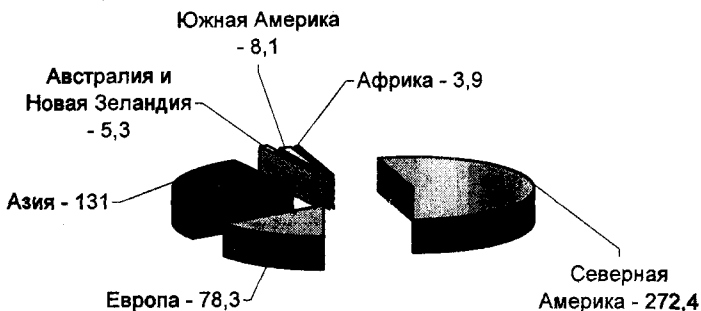


Рис. 11.3. Объёмы лизинговых сделок в мире (млрд. дол. США)

Основной объем лизинговых операций сосредоточен на трех континентах: Северной Америке, Азии и Европе, на долю которых в 2000 году приходилось 96,5 % объема лизинговых сделок в мире. До 1993 года на первом месте по объему лизинговых операций находилась Северная Америка, на втором – Европа, на третьем – Азия. В 2000 году Азия уже вышла на второе место, потеснив тем самым Европу.

По данным London Financial Group, опубликованным в ежегодных статистических обзорах по лизингу (World Leasing Yearbook), после снижения на 2,5 % лизинговой активности 1997 году, затем был зафиксирован ежегодный рост со средним темпом прироста в 7,1 % до 2001 года. В целом же объем лизинговых сделок в 1991 – 2001 годах вырос на 153,7 млрд. долларов США. Таким образом, мировой рынок лизинговых услуг можно определить как динамично развивающийся. Лизинг составляет большой удельный вес и в инвестициях большинства стран ЕС (рис. 11.4).

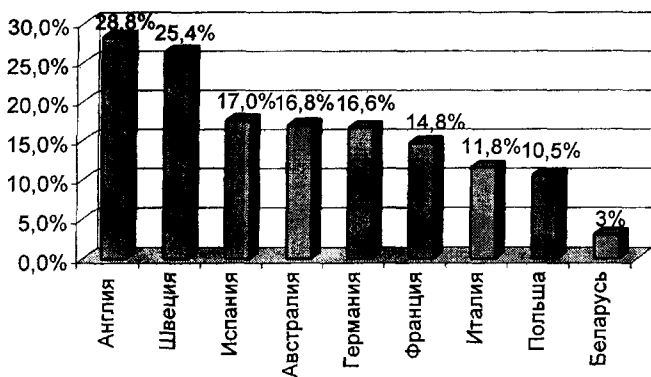


Рис.11.4. Доля лизинга в инвестициях по странам, 2002 год

Наибольшее распространение лизинг получил в Соединённых Штатах Америки. Самыми крупными компаниями в США являются лизинговые компании крупнейших американских ТНК, главная задача которых – активизация сбыта продукции, производимой материнской компанией. Среди них сегодня лидирует «General Electric Capital». Созданная первоначально для продвижения оборудования материнской компании, сегодня она вышла за эти рамки и сдает в лизинг объекты для всех секторов экономики (суммарная стоимость товаров, передаваемых ею в лизинг, составляет около 40 млрд. дол.).

В 1962 году Deutsche Bank пригласил 50 американских специалистов для проведения семинаров по лизингу на всей территории Германии. Это дало начало развитию лизинговых отношений в Европе. Затем опыт Америки был использован другими странами Европы и Азии. Сегодня лизинг используется почти в 160 странах мира.

Как показывают исследования, в последние годы практически во всех странах Европы наблюдается рост лизинговых сделок, за исключением Голландии. Если рассматривать динамику лизинга оборудования и недвижимости с 1991 по 2000 год, то можно отметить устойчивый рост объемов сделок и с оборудованием, и с недвижимостью с 1994 по 1998 годы (рис. 11.5).

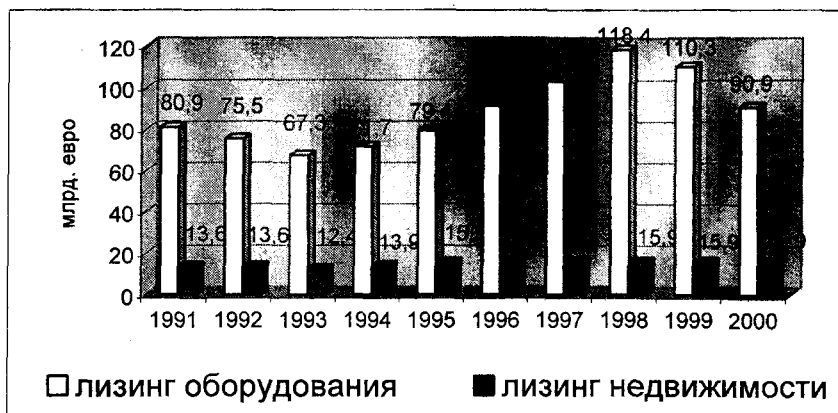


Рис. 11.5. Объемы лизинга оборудования и недвижимости в Европе

В мировом масштабе лизинг эффективно используют не только малые и средние фирмы, испытывающие финансовые затруднения, но и крупные транснациональные корпорации. Ежегодный объем инвестиций, осуществляемых посредством лизинга, превышает 100 млрд. евро. Через лизинг в США осуществляется почти 30 % капиталовложений в промышленности, в Великобритании – свыше 20 %, Франции – 16-17 %, Германии 15 %. Не являются исключением и страны Восточной Европы. Так, в Польше наблюдается стремительный рост лизинговой деятельности, подтверждением чему служит тот факт, что объем сделок в течение 1991–2000 годов увеличился более чем в 50 раз (рис. 11.6). Подобная динамика роста характерна и для Чехии, Венгрии, Словакии и Словении. Это обусловлено, прежде всего, входением этих стран в Евросоюз и активным участием в лизинговом бизнесе банковских структур и зарубежных лизингодателей. Среди них по объему рынка лидирует Польша – 2840 млн. евро и Чехия – 2497 млн. евро, хотя эти цифры и не так значительны по сравнению с другими развитыми странами. Например, в Великобритании объем лизинга в 2002 году превысил 39 млрд. евро, а в Германии – 38,2 млрд. евро.

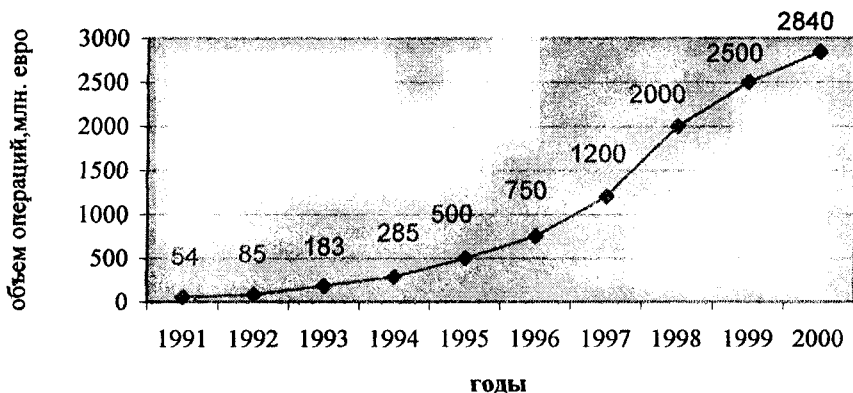


Рис. 11.6. Динамика лизинговых операции в Польше

Как показывают исследования, развитие лизинга в зарубежных странах проходило в несколько этапов.

Первый этап – использование лизинга как новой формы стимулирования продаж. Начало таких лизинговых сделок относится к 1877 году, когда американская телефонная компания «Белл», чтобы увеличить объемы продаж, решила не только продавать телефонные аппараты, но и сдавать их в аренду. При этом арендатор выкупал аппарат в конце договора, а условия договора оставались неизменными в течение всего срока действия аренды.

Второй этап характеризуется появлением финансового лизинга и использованием его как средства кредитования при обращении лизингополучателя в финансовые структуры для получения кредитов на закупку оборудования.

Третий этап – развитие оперативного лизинга. Этот этап обусловлен быстрым развитием современных технологий, что приводит к быстрому моральному старению техники. Лизингополучателям становится рискованно приобретать в собственность оборудование, и они предпочитали брать его в аренду лишь на определённый срок.

Четвёртый этап – создание специализированных лизинговых структур и появление конкурентного лизингового рынка. В этот период создаются разнообразные формы лизинга: мокрый, сервисный, чистый и др. Лизинговые фирмы предлагают потенциальным лизинго-

получателям весь спектр услуг, начиная от выбора необходимого оборудования до полного консультирования по всем вопросам бизнеса. Они как бы регулируют данный процесс до момента обретения предприятием устойчивого положения на рынке. Данный процесс очень похож на инновационную деятельность в странах Европы, когда создаются «инкубаторы» малого бизнеса. Кроме того, из-за жесткой конкуренции лизинговые компании стремятся внедрять в практику своей деятельности разнообразные формы взаимодействия между субъектами, участвующими в лизинговой схеме. Формы сотрудничества осуществляются путем заключения партнёрских соглашений о совместной деятельности, а также в объединении финансовых ресурсов для реализации крупномасштабных лизинговых операций с использованием льготных режимов налогообложения в разных странах.

Одним из важных направлений изучения зарубежного опыта функционирования рынка лизинговых услуг является правовое обеспечение лизинговых сделок.

Страны по правовому обеспечению лизинговой сферы можно условно разделить на две группы: имеющие специальные законодательные акты (Франция, Италия, Бельгия) и не имеющие специальных законов и подзаконных актов (Англия, США). В последних лизинг регулируется общими положениями гражданского и торгового права. Однако отсутствие специального законодательства не сдерживает развитие лизинга, поскольку эффективное законодательство об аренде и льготы, предоставленные для финансового лизинга, позволяют регулировать большинство сделок, которые по своей сущности относятся к лизинговым.

Как показывает практика, во многих странах существуют строгие критерии, которым должна удовлетворять коммерческая сделка для признания её лизинговой. Такой подход вызван в первую очередь стремлением фискальных органов ограничить число фиктивных сделок, заключаемых только с целью получения налоговых и инвестиционных льгот.

Так, например, в Бельгии лизинговые операции регулируются королевским указом № 55 от 10 ноября 1967 года. Согласно этому указу сдача внаём с полной оплатой осуществляется по следующим правилам: в лизинг сдаётся движимое имущество, которое лизингополучатель использует в предпринимательских целях; срок лизинга

должен соответствовать предполагаемому сроку полезной экономической жизни объекта; лизингополучатель имеет возможность выкупить имущество по остаточной стоимости.

Аналогичные критерии существуют в Германии и Нидерландах, за исключением требования по использованию лизингового имущества в предпринимательских целях.

В то же время во Франции вместо договора лизинга заключается договор кредит-аренды. Закон, фактически регулирующий лизинговую деятельность, был принят во Франции в 1966 году и получил название «Закон о предприятиях, практикующих кредит-аренду». Согласно ему чтобы сделка была признана лизинговой, она должна отвечать следующим требованиям: во-первых, оборудование должно быть приобретено для последующей передачи в аренду и, во-вторых, опцион на право покупки является обязательным.

В США и Великобритании опцион не считается обязательным условием лизингового договора. В США дополнительным признаком лизингового договора является участие собственных средств лизингодателя в размере не менее 20 % от стоимости объекта лизинга. В Польше основным условием финансового лизинга является срок лизинговой операции длительностью не менее 3 лет. В Австрии лизинг определяется как сделка, где экономические активы предоставляются для эффективного временного использования за определённое вознаграждение. При этом предплата расходов по лизингу не должна превышать 30 % от стоимости производства или приобретения имущества лизингодателем. В противном случае контракт рассматривается не как лизинг, а как покупка в рассрочку.

В Румынии лизинг определяется как операция, при которой одна сторона, называемая лизингодатель, по указанию другой стороны, называемой пользователем, покупает у третьей стороны движимое или недвижимое имущество с целью последующей передачи его пользователю для коммерческого или производственного использования, т. е. сделка предполагает наличие трёх субъектов и целевое использование лизинга.

Исходя из вышеизложенного можно выделить ряд характерных требований, существующих в странах с развитой рыночной экономикой, для отнесения сделки к лизинговой: срок контракта, величина предплаты и остаточной стоимости объекта лизинга, цель использо-

вания объекта. Данные условия имеют свои особенности в каждой стране в зависимости от условий её экономического развития и потребности в лизинговых инвестициях.

Также существует ряд требований и к объектам лизинговых сделок. По лизингу можно получать практически любое имущество, от самолётов «Боинг» и автомобилей, нефтеперерабатывающих комплексов до конторского оборудования и крупного рогатого скота. Обычно объектом лизинга является основной производственный капитал, хотя в некоторых странах в этом качестве могут выступать и нематериальные активы, а также предметы личного потребления, где лизингополучателями выступают физические лица. Кроме того, в последнее время стал распространяться лизинг персонала. В отличие от агентств по предоставлению временных рабочих компании по лизингу персонала предоставляют услуги специалистов по бухгалтерскому учёту и управлению, что экономит время и финансовые средства фирм-лизингополучателей.

В Германии, например, не существует каких-либо ограничений на вид лизингового актива, за исключением требований регистрации для программного обеспечения.

Объектами лизинга в Австрии могут быть все активы, которые обладают долгим сроком полезной экономической жизни и на которые может быть оформлено право собственности, за исключением общественных дорог, мостов, специальных сооружений.

Наибольшее распространение в зарубежных странах с развитой рыночной экономикой получил лизинг автотранспорта. Следует отметить, что сделки данного вида имеют постоянную нишу на рынке лизинговых услуг, колеблясь в пределах 50 %. Такое положение, возможно, объясняется маркетинговой политикой заводо-производителей, осуществляющих большую часть продаж через лизинговые компании. Все большее распространение получают сделки револьверного лизинга, при которых пользователь может на любом этапе лизинговой сделки обменять эксплуатируемый автомобиль на новый с зачетом в первый лизинговый платеж остаточной рыночной стоимости. В Германии, например, фирма «Avis» имеет 230 станций, где автомобили сдаются в лизинг («MercedesBenz», «Volkswagen» и др.). Её клиентами могут быть и иностранные лизингополучатели. Крупные корпорации стремятся расширить сферу своего

влияния на рынке за счёт лизинга, поскольку, как показывает практика, это эффективный способ продвижения на рынок новых товаров. Не случайным является тот факт, что первоначально лизинговые отношения в Беларуси и России возникли именно в транспортной отрасли и были связаны с поставками импортных грузовых автомобилей. Сегодня транспортные корпорации активно используют механизм лизинговых операций для освоения новых рынков, особенно стран СНГ. Это наиболее актуально для Республики Беларусь, в которой продолжается рост международных автоперевозок, и лизинговые сделки в этой отрасли составляют удельный вес, принося в бюджет страны сотни миллионов долларов.

Широкое распространение также получила практика лизинга сельскохозяйственной техники. Продавцы прибегают к ней как к форме кредитования и стимулирования сбыта, а фермеры видят в этом выход из сложного положения, так как лизинг обеспечивает получение необходимого имущества без значительных первоначальных затрат. Так, в США компания «Denic Equipment» сдаёт сельхозтехнику в лизинг на 2-3 месяца, а потом продаёт ее по сниженным ценам.

Структура лизингового портфеля в Польше существенно отличается от европейских стран (рис. 11.7). В частности, довольно высокий процент составляет промышленное оборудование, что связано с активным переоснащением производственной базы польских предприятий. В то же время в Чехии, Венгрии и Словакии лизинговый портфель на 70 % сформирован за счёт лизинга транспорта (в Германии – 50 %). В Польше 80 % лизинговых контрактов заключалось сроком на 2 года, 20 % – на 3-5 лет. Из сказанного можно сделать вывод, что лизингополучатели предпочитают варианты долгосрочного кредитования при обновлении основных фондов.

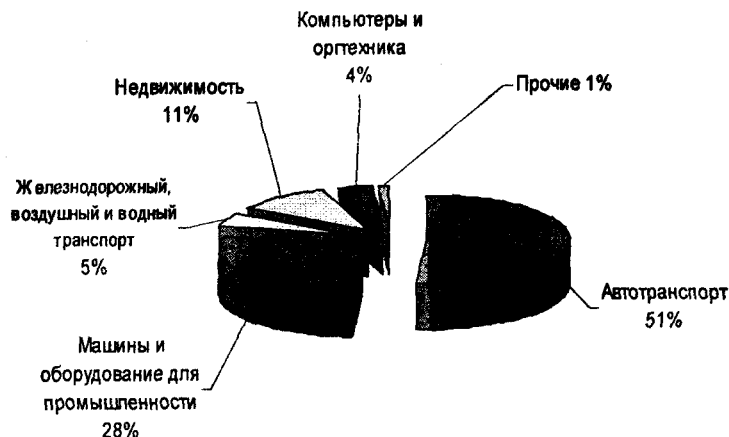


Рис. 11.7. Структура лизинговых сделок на польском рынке лизинговых услуг

В общем виде структура европейского рынка лизинговых услуг представлена в табл. 11.2.

Таблица 11.2
Структура европейского рынка лизинговых услуг в 2000 году
(млн. евро)

Страна	Оборудование	Доля рынка, %	Недвижимость	Доля рынка, %	Всего	Доля рынка, %
1	2	3	4	5	6	7
Германия	22886	25,19	5551	35,15	28437	26,66
Англия	24280	26,72	750	4,75	25030	23,47
Франция	9970	10,97	3289	20,83	13259	12,43
Италия	8942	10,84	3042	18,33	11984	11,24
Испания	3738	5,11	619	3,92	4357	4,09
Нидерланды	2641	2,91	901	5,71	3542	3,32
Австрия	2092	2,30	741	4,69	2833	2,66
Швеция	2420	2,66	289	1,83	2709	2,54
Швейцария	2339	2,57	6	0,04	2345	2,20

1	2	3	4	5	6	7
Бельгия	1761	1,94	176	1,11	1937	1,82
Португалия	1280	1,41	305	1,00	1585	1,49
Чехия	1334	1,47	12	0,08	1346	1,26
Норвегия	1151	1,27	9	0,06	1160	1,09
Дания	889	0,98	38	0,24	927	0,87
Польша	724	0,97	1	,0,01	725	0,68
Венгрия	533	0,59	24	0,15	557	0,52
Словакия	429	0,53	1	0,01	430	0,40
Финляндия	377	0,41	7	0,04	384	0,36
Марокко	213	0,23	11	0,07	224	0,21
Люксембург	162	0,18	0	0,00	162	0,15
Словения	131	0,14	14	0,09	145	0,14
Болгария	100	0,11	4	0,03	104	0,10
Итого	90865	100,00	15791	100,00	106656	100,00

Данные таблицы свидетельствуют, что лидирующие позиции на рынке лизинговых услуг Европы занимают Германия, Англия и Франция.

В странах СНГ имуществом для лизинговых сделок является основной капитал с соответствующими стоимостными ограничениями и сроком службы (в России – стоимостью не менее 100 МЗП и сроком службы более 1 года, а в Беларуси – стоимостью более 30 МЗП и сроком службы более 1 года). Данные ограничения поддерживают лизинговые компании, поскольку сделки на меньшие суммы не приносят ожидаемой прибыли, т. к. в большинстве случаев являются нерентабельными. Для наглядности структура рынка лизинга Российской Федерации показана на рис. 11.8.



Рис. 11.8. Структура рынка лизинга России

Данные диаграммы свидетельствуют о высоком спросе российских лизингополучателей на транспортные средства, оборудование различных видов и компьютерную технику.

Таким образом, проведенные исследования позволяют утверждать, что не существует жестких ограничений на перечень имущества, передаваемого в лизинг. В ряде стран действуют ограничения на использование в лизинговых сделках природных объектов, земельных участков, автомобильных дорог и общественных сооружений. Существуют и другие различия в организации лизинговой деятельности разных стран.

Так, в Бельгии для осуществления лизинговых операций необходимо получить разрешение Министерства экономических дел. Для этого необходимо зарегистрировать предприятие в соответствии с торговым кодексом: наличие имущества на сумму не менее 182 тыс. евро и регистрация компании в торговом реестре. В заявке на получение разрешения на занятие лизинговой деятельностью в качестве лизингодателя должны гарантироваться следующие условия: поддержание стоимости не обремененного обязательствами имущества компании на уровне не менее 182 тыс. евро; ведение отдельного бухгалтерского учета лизинговой деятельности в случае, если предприятие осуществляет другие виды деятельности; прикрепление к каждому предмету, сдаваемому в

лизинг, таблички, свидетельствующей, что данное имущество является собственностью лизингодателя.

Такие ограничения существуют и в Румынии. Здесь тоже лицензируется лизинговая деятельность и лизинговые структуры обязаны ежегодно предоставлять в Министерство финансов балансовый отчёт о деятельности компании. Кроме того, они должны формировать лизинговый фонд путём ежегодных отчислений получаемой прибыли в размере не менее 10 % уставного капитала. Эти меры позволяют государству жёстко контролировать деятельность лизинговых компаний.

В отличие от Бельгии и Румынии в других странах лизинговая деятельность не лицензируется и не имеет жёстких ограничений на размер уставного фонда. Например, в США любые субъекты хозяйствования имеют право заниматься проведением лизинговых операций и не существует жестких ограничений по управлению деятельностью лизинговых обществ. Основными лизингодателями там являются коммерческие банки, которые предлагают полный набор лизинговых услуг, филиалы промышленных компаний, но функционирующие как независимые лизинговые фирмы, финансовые компании и др. Особую группу лизинговых структур составляют страховые компании, специализирующиеся на лизинге крупных транспортных средств, поскольку они подлежат обязательному страхованию.

Как показывает зарубежная практика, лизинговые компании в основном формируются при банковских структурах с целью возможности доступа к источнику капитала, а также при заводах-изготовителях. Кроме того, на рынке лизинговых услуг присутствуют независимые лизинговые компании, которые из всех стран наибольшее распространение получили в Германии.

Это связано с тем, что независимые лизинговые фирмы не являются кредитными учреждениями и поэтому не подлежат контролю со стороны правительства, в том числе и банковскому. В Германии нет ограничений на создание и деятельность лизинговых компаний, они функционируют как коммерческие фирмы, в виде обществ с ограниченной ответственностью. Лизинговые компании формируют свой уставный фонд за счет прямого выпуска акций и облигаций.

Интересен опыт лизинговой деятельности в Польше, в которой функционирует более 100 лизинговых компаний, 7 из которых принадлежат банкам и удерживают около 65 % местного рынка лизинговых услуг.

Первые 15 лизинговых компаний республики были созданы банками и финансовыми группами. Впоследствии свои услуги на польском рынке стали предлагать и зарубежные лизингодатели. Созданию лизинговых компаний в форме совместных предприятий способствовали действующие до 1997 года налоговые льготы в этой сфере. Так, предприятия с иностранным капиталом освобождались от подоходного налога на протяжении трех лет их функционирования.

В табл. 11.3 приведены льготы, предоставляемые субъектам лизинговых отношений в разных странах.

Таблица 11.3

Льготы в лизинговой сфере в разных странах

Страна	Льготы
1	2
Англия	Норма амортизации 25 % (для отдельных предприятий – 100 %) в первый год эксплуатации оборудования
Франция	Ускоренная амортизация на объекты лизинговых сделок, 85 % прибыли лизинговых компаний не облагается налогом
Словакия	Уменьшение налогооблагаемой базы для исчисления НДС на маржу лизинговой компании
Венгрия	Лизингополучатель освобождается от налога на инвестиции в размере 25 %. Создание правительством за счёт средств международного валютного фонда специального резерва в размере 500 млн. дол. для покрытия лизинговых платежей предприятий-лизингополучателей
Ирландия	Налог на доходы иностранного лизингодателя удерживается только с величины лизинговой маржи
Россия	Лизинговые компании имеют право без лицензии Национального банка получать иностранные кредиты для осуществления лизинговых операций. Лизинговые платежи относятся на себестоимость в полном объеме. Ускоренная амортизация с коэффициентом не выше трех. Лизинговые компании могут включать в себестоимость

1	2
	проценты по кредитам, использованные на операции финансового лизинга. Рассрочка по уплате таможенных платежей на срок договора лизинга. Банки освобождаются от налога на прибыль при выдаче кредитов лизинговым компаниям на срок более 3 лет
Украина	Ускоренная амортизация с коэффициентом не выше 2. Не являются объектом налогообложения для НДС операции по уплате лизинговых платежей при финансовом лизинге. Лизинговая деятельность, осуществляемая в любой организационной форме, кроме банковской, не лицензируется
Латвия	Лизинговые операции не облагаются НДС

Таким образом, лизинговые операции в большинстве стран мира льготируются. В основном это налоговые льготы (освобождение от налога на прибыль или НДС в течение нескольких лет, отсрочка по уплате налоговых платежей, ускоренная амортизация), льготы по кредитованию (кредиты по льготным ставкам), льготный таможенный режим (рассрочка, отсрочка или освобождение от таможенных платежей). Однако данные льготы в основном предоставляются при финансовом лизинге, поскольку именно он способствует увеличению капитала предприятия. Таким образом, государство создает благоприятные условия для развития лизинга и тем самым способствует привлечению инвестиций в реальный сектор экономики, что в конечном итоге приводит к росту внутреннего валового дохода и в целом благосостояния страны.

Изучение опыта использования лизинга в развитых странах позволяет утверждать, что его эффективное развитие может быть достигнуто при наличии следующих условий:

- предоставления налоговых льгот при лизинге, таких как возможность начисления ускоренной амортизации на объекты лизинга, освобождение от НДС и налога на прибыль;
- предоставления льгот по уплате таможенных платежей;
- активной государственной поддержки (субсидии, гарантии, льготные кредиты);

- организации различных объединений, в частности холдингов, ориентированных на взаимодействие лизингодателей, лизингополучателей и производителей техники для консолидации финансовых ресурсов при приобретении транспорта;

- создание межгосударственных межправительственных организаций по регулированию лизинговых отношений, особенно на рынке лизинга автомобилей, занимающихся международными перевозками с целью оптимизации таможенных нормативов.

Многое из указанного выше должно найти применение и в практике осуществления лизинговой деятельности в нашей республике, особенно при осуществлении лизинговых отношений на международном рынке транспортных услуг.

11.3. Развитие лизингового рынка в России, Украине и Беларуси

Исследование состояния лизингового рынка в странах с переходной экономикой, к которым относится большая часть стран СНГ, позволяет сделать вывод, что наибольшее развитие лизинг получил в России и Украине. Это связано с тем, что используемые в этих странах механизмы экономического и правового регулирования оказывают положительное влияние на развитие лизинговой сферы и планомерно приближаются к европейским стандартам, что позволяет наиболее эффективно использовать предоставляемые льготы и гарантии при осуществлении операций международного лизинга.

Развитие лизинга в России условно можно разбить на четыре этапа. Первый связан еще с бывшим СССР. Тогда лизинг использовался в очень ограниченных масштабах и только в сфере международной торговли. В то время существовали государственная монополия внешней торговли и государственная валютная монополия. Предприятия не имели свободного выхода на внешний рынок (все отношения с иностранными контрагентами проводило Министерство внешней торговли). В лизинг приобретались станки, оборудование, транспортные средства, вычислительная техника с использованием специальной формы кредита. Лизинг оформлялся в виде аренды на определенный срок, соответствующий сроку службы сдаваемого в аренду имущества, с сохранением за арендодателем

телем права собственности на объект.

Второй этап начался весной 1989 года, после того, как в этом году предприятия получили право выхода на внешний рынок, в связи с чем у них появился источник иностранной валюты, а затем — и возможность приобретения ее на внутреннем рынке. Кроме того, расширялись возможности для компенсационного лизинга, позволяющего осуществлять расчеты по лизингу оборудования не валютой, а производимой на нем продукцией. Определенными вехами на этом этапе были перевод предприятий на арендные формы хозяйствования и введением с 1991 года новых норм амортизационных отчислений, предусматривавших ускоренную амортизацию с целью более быстрого обновления основных фондов. Началось создание первых лизинговых компаний. Самыми крупными из них были «Россия», «Балтийский лизинг» и «Евролизинг».

Третий этап начался с 1992 года вместе с началом экономических реформ и продолжался до середины 1995 года. Либерализация цен и высокий уровень инфляции дестабилизировали всю кредитно-денежную и финансовую систему страны. В это время начались неслыханный спад производства и глубокий инвестиционный кризис. Многие лизинговые компании были вынуждены заниматься другими видами деятельности, что привело к превращению их в универсальные финансовые структуры.

Четвертый этап начался во второй половине 1995 года с принятием постановления правительства Российской Федерации от 29.06. 1995 года № 633 «О лизинге» и ряда других нормативно-правовых актов, направленных на развитие лизинга в России. Этот этап характеризовался жесткой политикой правительства, направленной на подавление инфляции, что привело к дефициту денег в экономике. На этом этапе лизинг получает государственную поддержку в виде некоторых налоговых льгот, которые дали лизинговым компаниям возможность дальнейшего развития. В это время темпы инфляции в стране начали снижаться, что дало лизинговым компаниям возможность привлечения дополнительных инвестиций в экономику страны. Снижение прибыльности на других финансовых рынках (валютные операции, продажа денег на межбанковском рынке, операции на рынке государственных облигаций) способствовало тому факту, что банки начали кредитовать этот вид

деятельности. Большое внимание стало уделяться малому предпринимательству, как одному из наиболее перспективных потребителей лизинга.

В этот период российские лизинговые сделки при оформлении были похожи на сделки, осуществляемые в развитых странах. Лизинговые операции в большинстве своем были направлены на снижение налогового бремени предприятий и нахождения дополнительного источника их финансирования. Однако несовершенство лизингового законодательства и ориентация большинства лизинговых компаний на крупных клиентов сдерживали развитие российского рынка лизинга, масштабы и значение которого были значительно скромнее, чем в западных странах.

Сегодня отраслями, наиболее привлекательными для развития российского лизинга, практики считают сельское хозяйство, строительство, тяжелое машиностроение, транспорт, а также малое предпринимательство. Именно здесь, по их мнению, в ближайшее время следует ожидать активизации лизинговой деятельности. В 2003 году в России объем лизинговых операций составил почти 2,5 млрд. долларов США (рис. 11.9). Однако он значительно меньше, чем в развитых странах.

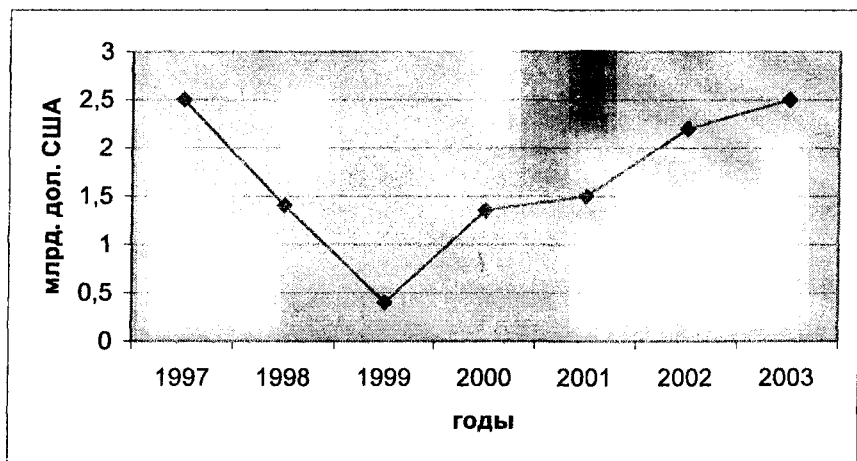


Рис. 11.9. Динамика лизинговых операций в России

Этот разрыв свидетельствует не только об отставании, но и о потенциале роста, который имеется у российского лизинга. Доля лизинга в инвестициях российской экономики составляет всего 4,4 %, в то время как в США на протяжении трех последних лет – 30 %. Вместе с тем в России с помощью только оборудования, поставленного на условиях лизинга, было создано около 35 тыс. новых рабочих мест, т. е. при развитии лизинговой деятельности следует учитывать и социальный аспект данной проблемы.

К концу 2001 года в Российской Федерации лицензии на право осуществления лизинговой деятельности получили почти 2 000 субъектов хозяйствования.

На долю только десяти крупных лизинговых компаний приходится 38 % объема рынка лизинговых услуг страны. Речь идет о компаниях с объемами заключенных в течение года договоров на сумму от 15 до 150 млн. долларов.

Мировая практика свидетельствует, что стоимость услуг лизинговой компании чаще всего состоит из стоимости оборудования, привлекаемых кредитных ресурсов, формируемых с учетом плавающей ставки, лизинговой маржи в размере 0,5-3,0 % (сверх кредитной ставки), дополнительных услуг лизингодателя и налогов. Стоимость кредитных ресурсов в России ежегодно уменьшается, однако ставка кредитования остается еще высокой и не достигает уровня экономически развитых стран. Удельный вес среднесрочных и долгосрочных кредитов в общем объеме кредитования ста наиболее крупных банков достигает только 30 %. Что касается маржи лизинговых компаний, то она варьируется в широких пределах (от 1 до 15 %).

В Украине, как и в других странах СНГ, только недавно (в 1997 году) был принят закон «О лизинге». Экономический механизм регулирования рынка лизинга в Украине заложен в налоговых и таможенных льготах, предоставляемых участникам лизинговой сделки. Так, если имущество поступает на территорию Украины по международному оперативному лизингу сроком до 1 года, то на него распространяется режим временного ввоза. Однако в отличие от Республики Беларусь или России по договорам международного финансового лизинга уплата таможенных пошлин происходит по общему режиму таможенного оформления, без предоставления отсрочки. Это сужает возможности лизингополучателя использовать преимущества финансового лизинга

вследствие низкого уровня налогообложения за счет отнесения лизинговых платежей на себестоимость продукции и ускоренных режимов амортизации.

Сегодня общий объем лизинга в Украине невысок и составляет около 200 млн. долларов. При этом объемы международного импортного лизинга превысили объемы экспорта. Как отмечалось выше, с целью содействия развитию в Украине лизингового рынка в 1997 году была создана украинская ассоциация лизингодателей – «Укрлизинг». В том же году «Укрлизинг» стала ассоциированным членом Leaseurope.

Кроме того, в Украине государственное регулирование лизинга также осуществляется через создание специальных фондов. Так, например, для улучшения сервисного и материально-технического обеспечения сельскохозяйственного производства создан Государственный лизинговый фонд для технического переоснащения сельского хозяйства. Также создана «Украинская инновационная финансово-лизинговая компания», основная деятельность которой направлена на приобретение импортного дорогостоящего оборудования за счет собственных средств с последующей сдачей его национальным производителям.

Что касается Беларуси, то появление лизинга связано с 1990 годом, когда в Солигорске было организовано первое специализированное предприятие – ПКФ «Лотос». Несмотря на отсутствие в это время специальной законодательной базы по лизингу, он начал интенсивно развиваться и особенно на рынке международных автоперевозок.

В республике первым нормативным актом в республике по лизингу явились «Методические указания о порядке учета лизинговых операций», утвержденные Минфином Республики Беларусь в 1994 году. Они были подготовлены на основании действующих общих законодательных актов и стали первым документом по лизингу в государствах бывшего СССР.

В 1996 году было принято «Положение о лизинге на территории Республики Беларусь», утвержденное Минэкономики Республики Беларусь, а также «Методические указания о порядке учета лизинговых операций», утвержденные Минфином Республики Беларусь.

В настоящее время регулирование лизинговых сделок на территории страны осуществляется на основании §6 главы 34 «Аренда» Гражданского кодекса Республики Беларусь, вступившего в силу с 1.07.1999 года, и других законодательных актов, важнейшим из ко-

торых являются Указ Президента Республики Беларусь от 13.11. 1997 г. № 587 «О лизинге» (Собрание декретов, указов Президента и постановлений правительства Республики Беларусь, 1997, № 32, ст. 1026) и постановление Совета Министров Республики Беларусь от 31.12.1997 года № 1769 «О лизинге на территории Республики Беларусь» (Рэспубліка, 1998, № 18-19; Собрание декретов, указов Президента и постановлений правительства Республики Беларусь, 1998, № 1, ст. 16), на основании которого разработаны «Методические указания о порядке бухгалтерского учета лизинга, утвержденные Минфином Республики Беларусь в 1998 году (регистрационный номер №2301/12 от 11.02.1998 года). Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 06.07.1998 года № 1042 (Собрание декретов, указов Президента Республики Беларусь, 1998, № 19, с.520) утверждено «Положение о лизинге на территории Республики Беларусь».

В 1997 году организован Белорусский союз лизингодателей (БСЛ), основной целью которого является содействие развитию и популяризации лизинга в республике. БСЛ входит в состав Европейской федерации ассоциаций лизинговых компаний (Leaseurope) и Лизинговой конфедерации СНГ по развитию межгосударственного лизинга (СНГЛИЗИНГ).

По данным БСЛ, общий объем лизинговых сделок в 2002 году превысил 3 % от общей суммы инвестиций в республике, в то время как в Польше этот показатель превысил 10 %. В 2002 году в общем объеме основных фондов, передаваемых в лизинг, преобладали следующие его виды: недвижимость – 10 %, компьютеры и оргтехника – 25 %, промышленное оборудование – 20 %, лизинг автомобилей – 45 %.

Международный лизинг развивается в Беларуси с 1991 года и представлен преимущественно финансовым лизингом грузовых автомобилей.

Лизинговые компании республики сотрудничают с крупнейшими банками Беларуси, такими как АСБ «Беларусбанк», АО «Приорбанк», АКБ «Белпромстройбанк» и АКБ «Белбизнесбанк».

Однако существует и ряд проблем, связанных с развитием лизинга в Беларуси. Большинство существующих лизинговых компаний создавалось при крупных банках. Однако не многие из них могут позволить себе долгосрочное кредитование. Что касается автоперевозчиков, то для них из-за дороговизны кредитных ресурсов почти в одинаковой

степени труднодоступен как банковский кредит, так и лизинговая операция. Последняя, конечно, предполагает выплату платежей по графику, но с банковской процентной ставкой, под которую лизингодатель получает средства на закупку транспортных средств, плюс маржа, позволяющая функционировать лизинговой компании. Возможно, поэтому в Беларуси лизинговые операции пока еще не стали традиционными для коммерческих банков, и, естественно, их масштабы несоизмеримы с потенциальными возможностями по развитию лизинговой деятельности в нашей стране.

Положение специализированных лизинговых компаний еще сложнее. Это связано с тем, что они закупают технику у производителей на свой страх и риск за полную стоимость. Учитывая, что приобретаемая лизингодателем техника зачастую стоит довольно дорого, лизинговой компании ничего другого не остается, как брать деньги в кредит. Оптимальный срок погашения кредита на закупку транспорта лизинговой компанией составляет три года. При сохраняющейся в Беларуси банковской практике, когда краткосрочные кредиты предпочтительнее средне- и долгосрочных, получение ссуды на такой срок весьма проблематично. Найдется не так много банков, которые согласны «заморозить» свои деньги на три года, а затем в отдаленной перспективе получать какую-то низкую отдачу.

И, наконец, главная причина – это недостаточная поддержка лизинговой деятельности государством, включающая отсутствие надежной правовой базы, существование двойного налогообложения, высокие таможенные пошлины, наличие множества неурегулированных вопросов бухгалтерского учета и т. д.

Специалисты отмечают, что приоритетным направлением лизинговой деятельности в ближайшее время станут лизинговые операции, связанные в основном с поставкой отечественной продукции в Российскую Федерацию и другие страны бывшего СССР.

Таким образом, исследование теории и практики лизинговой деятельности в зарубежных странах позволяет сделать следующие выводы:

1. Лизинг – это вид инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме реализации договоров финансового и оперативного лизинга в зависимости от сектора рынка.

2. Лизинг является хорошо отлаженной сферой деятельности в развитых странах мира и быстро развивается в странах с переход-

ной экономикой.

3. Мировая лизинговая сфера остается мало исследованной областью. Это объясняется тем, что в системе регулирования международных лизинговых отношений законодательства многих стран не отделяют их от кредитных операций или аренды и многие предприятия не раскрывают реальные объемы своих лизинговых сделок, используя зачастую фиктивный лизинг с целью получения льгот.

4. В настоящее время созданы основные предпосылки для эффективного развития лизингового рынка в мире. В западных странах в лизинговой сфере успешно функционируют национальные системы их регулирования, что обеспечивает динамичность развития международных лизинговых соглашений. В Республике Беларусь формирование рынка лизинговых услуг находится только в стадии становления.

5. Порядка 30 % инвестиций в мире осуществляется при помощи лизинговых сделок. Эта величина в развитых странах достаточно стабильна, что свидетельствует о насыщении рынка и относительной эффективности лизингового финансирования. Типовая лизинговая сделка – это лизинг грузовых автомобилей или различных типов оборудования на срок от 3 до 5 лет.

6. Мировой и отечественный опыт наглядно демонстрирует, что лизинг не является универсальным средством решения всех проблем, но в определенных условиях позволяет предприятиям и предпринимателям решить проблемы финансирования и приобретения активов, инвестирования и обновления основных фондов, увеличения объемов реализации продукции и услуг, расширения рынков сбыта и снижения риска невозврата кредитов.

Все вышесказанное обуславливает необходимость дальнейшего проведения исследований в области лизинга, в т. ч. и транспорта, а также построения в нашей стране эффективной системы экономического регулирования лизинговой деятельности, отвечающей мировым стандартам. Наиболее перспективным здесь является рынок лизинга автомобилей, осуществляющих международные перевозки, т. к. сегодня он самый динамичный и валютоокупаемый. Географическое расположение республики и её границы с ЕС, Россией и Украиной дают возможность автомобильному транспорту развиваться самыми быстрыми темпами по сравнению с другими видами транспорта. К тому же следует учитывать, что объемы грузов, перевозимых

мых железнодорожным транспортом в Европе, незначительны и ежегодно сокращаются. Во всех странах преобладающим на перевозках является автомобильный транспорт.

Далее проведен комплексный анализ отечественного рынка лизинга автотранспорта, занятого на международных перевозках.

11.4. Анализ рынка лизинга грузовых автомобилей, осуществляющих международные перевозки

11.4.1. Анализ международных грузовых автомобильных перевозок

Транспортный комплекс и его коммуникации – важнейшая составная часть экономики любой страны. Его устойчивое и эффективное функционирование влияет на развитие и стабилизацию всех отраслей народного хозяйства, а также на повышение жизненного уровня населения.

Ввиду выгодного географического расположения Беларуси одной из наиболее важных составляющих транспортного комплекса республики является автомобильный транспорт, осуществляющий международные перевозки грузов.

Автомобильный транспорт Беларуси является связующим звеном между странами Европы и Азии, занимает важное место в жизнеобеспечении ее многоотраслевой экономики и реализации социальной политики государства. Автомобильный транспорт был и остается мощным средством экономического роста республики и отдельных ее регионов, способствует развитию интеграционных процессов между странами, расширению международного товаро- и пассажирообмена.

Грузовой транспорт играет важнейшую роль в становлении и развитии рыночной экономики, в сфере обращения товаров «производство – транспорт – потребление» и формировании рынков сбыта и услуг. Транспорт и его различные виды объединяют производителей товаров не только в городах, но и на межрегиональном и межгосударственном уровне. С его помощью осуществляется перемещение товаров, что является необходимым условием развития и расширения процесса производства. В этом заключается общеэкономическая и межотраслевая

критериальная и концептуальная роль транспорта.

Через Республику Беларусь проходят два из девяти международных критских транспортных коридора: № 2 (Берлин – Варшава – Минск – Москва) и № 9 (Хельсинки – Санкт-Петербург – Псков – Витебск – Гомель и далее Украина – Молдова – Болгария с ответвлением Киев – Минск – Вильнюс – Клайпеда), определенных в качестве приоритетных на Второй общеевропейской конференции по транспорту на Крите. На 2-м и 9-м трансъевропейских коридорах среднесуточная интенсивность движения автотранспорта составляет соответственно более 4 000 и 1 600 транспортных средств.

Транзитные перевозки грузов являются существенным элементом транспортного комплекса Республики Беларусь. Данный вид перевозок осуществляют перевозчики более 50 государств. Динамика транзитных поездок через территорию Республики Беларусь за 1994 – 2003 годы (без учета российских перевозчиков) представлена на рис. 11.10.

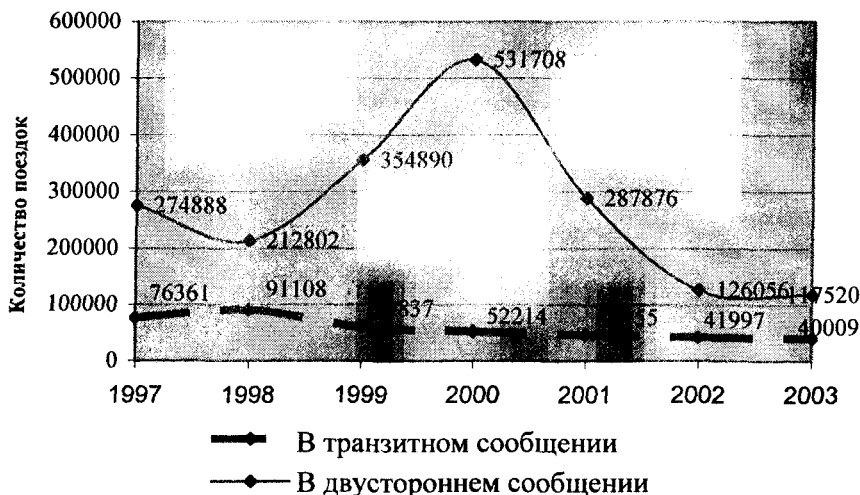


Рис. 11.10. Динамика транзитных поездок через территорию Республики Беларусь за 1994 – 2003 годы

Как видно из рисунка, пик транзитных поездок приходится на 2000 год, а в каждый последующий год по отношению к предыду-

щему их количество снижается – в 2001 году на 42 % и в 2002 году на 40 %.

Наибольшее количество транзитных поездок через территорию Республики Беларусь в 2000 – 2001 годах совершали польские перевозчики. Однако в 2001 году по сравнению с 2000 их количество уменьшилось с 188 380 до 89 104 поездок, или в 2,1 раза, а в 2002 году по сравнению с 2000 – в 6,6 раза.

В 2002 году наибольшее количество транзитных поездок осуществляли российские перевозчики (93 838).

С 2000 года происходит реструктуризация транзитного потока через территорию республики. Сокращение транзитных перевозок иностранными перевозчиками вызвало рост транзитных перевозок, выполняемых белорусскими перевозчиками из России в страны Западной Европы и обратно через территорию республики. Их доля в транзите российских грузов в третьи страны в 2003 году составила по результатам мониторинга, проведенного Минтрансом России, 14,1 % и за последние два года возросла на 5,2 %.

Начиная с 1992 года количество субъектов хозяйствования нашей республики, занимающихся международными автоперевозками, увеличилось в 90, а парк подвижного состава – в 10 раз, что позволило белорусским перевозчикам резко нарастить объемы перевозок и закрепиться на европейском международном рынке перевозок.

Сектор международных автомобильных транспортных услуг республики обеспечивает около 40 000 рабочих мест, т. е. надежно гарантирует работу десяткам тысяч граждан республики. Привлечение международного транзита через территорию Беларуси способствует созданию развитой структуры придорожного сервиса (гостиниц, кафе, автозаправочных станций, мастерских, автостоянок и т. д.), а следовательно, дополнительных рабочих мест и денежных поступлений в бюджет страны.

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

гионов страны.

Известные преимущества автомобильного транспорта (обеспечение партионности, возможность организации работы «с колес», доставка «от двери до двери», скорость, гибкость, мобильность, надежность) позволяют рассматривать его как наиболее рыночно ориентированный вид транспорта. Автомобильному транспорту нет адекватной замены при перевозках дорогостоящих грузов на небольшие и средние расстояния, в транспортном обеспечении розничной торговли, производственной логистики, строительной индустрии, агрокомплекса, а также малого бизнеса и туризма.

Кроме того, в современном обществе роль грузового транспорта рассматривается не только с точки зрения создания рыночных модулей экономики, но и как необходимая составляющая в решении социальных проблем и создании социально ориентированной экономики.

Как отмечалось выше, за последние десять лет субъекты хозяйствования, осуществляющие международные автомобильные перевозки грузов, сумели занять достойное место в экономическом секторе нашего государства. Об этом свидетельствуют следующие данные.

Доля автомобильного транспорта в объеме валютных поступлений от экспорта услуг республики ежегодно возрастает и в 2003 году составила 16 %, в том числе автомобильного грузового транспорта – 15,5 %. В объеме валютных поступлений от экспорта транспортных услуг доля автомобильного транспорта в 2003 году составила 27,5 %, в том числе автомобильного грузового транспорта – 26,6 %. В 2003 году экспорт транспортных услуг составил 860,2 млн. долларов США (58,2 % от экспорта услуг в целом), а импорт – 196,1 млн. долларов США или 19,8 % импорта услуг (рис. 11.11). Стоимость оборота транспортных услуг оценивается в 1056,3 млн. долларов США, что составляет 42,8 % оборота внешней торговли услугами.

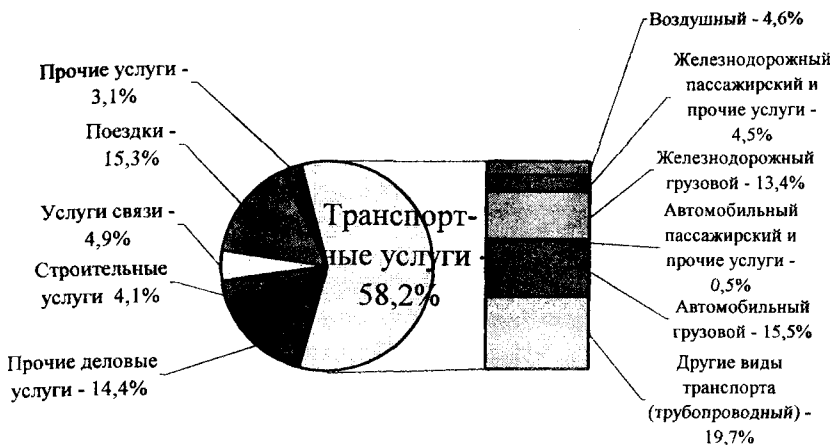


Рис. 11.11. Транспортные услуги в общем объеме экспорта услуг в 2003 году, % (по данным платежного баланса Республики Беларусь)

Приведенная на рис. 11.12 диаграмма демонстрирует стабильное превышение экспорта услуг над их импортом. Положительное сальдо баланса услуг формируется в большей степени за счет положительного сальдо транспортных услуг, которое в 2003 году составило 664,1 млн. долларов США.

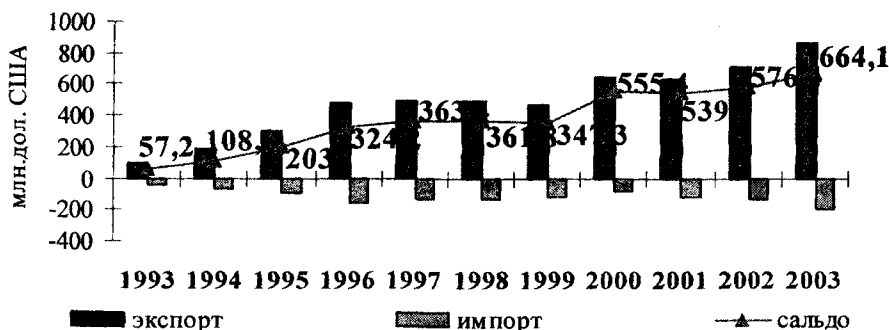


Рис. 11.12. Динамика развития транспортных услуг

Тенденция развития экспорта транспортных услуг за последние

годы характеризуется положительной динамикой (рис. 11.13).



Рис. 11.13. Динамика развития экспорта транспортных услуг

Наибольший удельный вес в экспорте всех транспортных услуг занимают грузовые перевозки. Динамика развития экспорта грузовых транспортных услуг приведена на рис. 11.14.

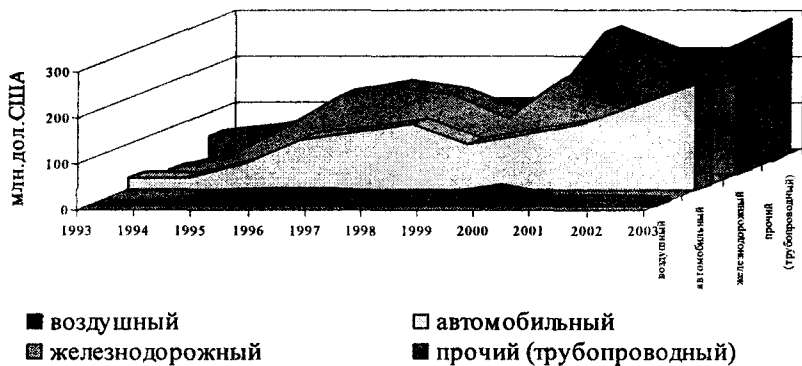


Рис. 11.14. Динамика развития экспорта грузовых транспортных услуг

Начиная с 2001 года объемы валютных поступлений от экспорта транспортных услуг грузовым автомобильным транспортом превысили

аналогичный показатель железнодорожного транспорта. Данная тенденция сохранилась, и в 2003 году доля экспорта услуг грузового автомобильного транспорта составила 15,5 % общего объема услуг, а экспорта услуг железнодорожного грузового транспорта – 13,4 % (рис. 11.15).

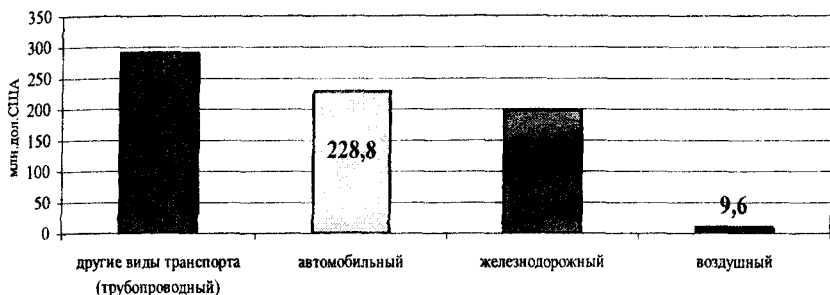


Рис. 11.15. Валютные поступления в Республику Беларусь по экспорту услуг грузового транспорта

В связи с этим был проведен анализ ситуации, сложившейся на рынке международных автомобильных перевозок грузов.

В республике за период с 1995 по 2003 год выдано свыше 18 500 лицензий на право осуществления перевозок грузов и пассажиров в международном сообщении, в т. ч. 40 % – юридическим лицам различных форм собственности и 60 % – индивидуальным предпринимателям (рис. 11.16).



Рис. 11.16. Динамика выдачи лицензий на выполнение международных перевозок юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям

Количество транспортных средств, использующих на международных перевозках грузов книжки МДП, за период с 1997 по 2003 год увеличилось более чем на 5 000 единиц (рис. 11.17).



Рис. 11.17. Динамика изменения количества автотранспортных средств, использующих на международных перевозках грузов книжки МДП

Количество субъектов хозяйствования, использующих процедуру МДП, в 2003 году составляло более 1 600 субъектов предпринимательской деятельности, в том числе юридические лица – 53 % и индивидуальные предприниматели – 47 % (рис. 11.18).

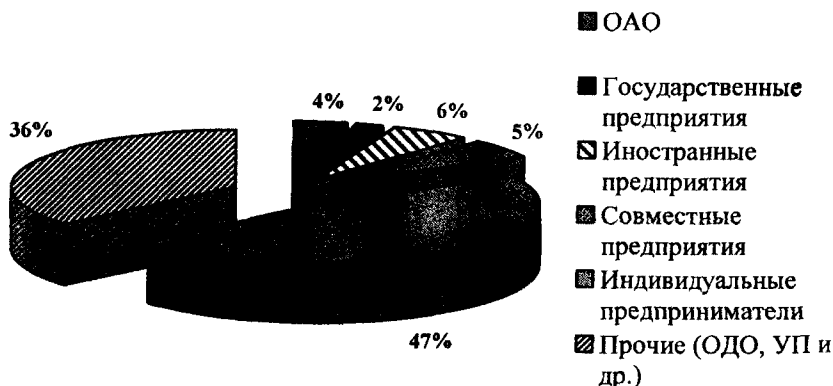


Рис. 11.18. Структура субъектов предпринимательской деятельности, использующих процедуру МДП, в зависимости от вида предприятия

Основными регионами по количеству зарегистрированных предприятий, осуществляющих международные автомобильные перевозки

грузов по процедуре МДП, являются: Минск и Минская область – 43 %, Гродненская область – 26 %, Брестская область – 21 % (рис. 11.19).

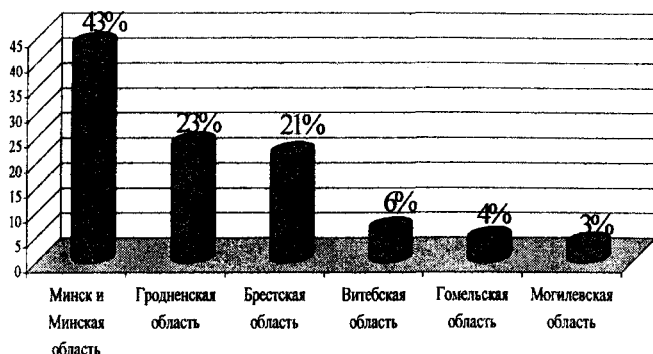


Рис. 11.19. Распределение по регионам субъектов предпринимательской деятельности, осуществляющих международные грузоперевозки грузов по процедуре МДП

Если сравнить удельный вес юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, зарегистрированных в разных областях республики, то видно, что в приграничных областях количество индивидуальных предпринимателей значительно выше, чем в центральных (табл. 11.4).

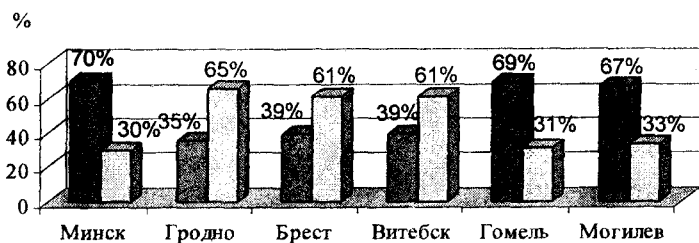
Таблица 11.4

Удельный вес предприятий, осуществляющих международные грузоперевозки, по регионам

Регион республики	Удельный вес, %
Минск и Минская область	43
Гродненская область	23
Брестская область	21
Витебская область	6
Гомельская область	4
Могилевская область	3
Всего	100

Наибольшее количество индивидуальных предпринимателей зарегистрировано

стрировано в Брестской, Гродненской и Витебской областях, а юридических лиц – в Минской, Гомельской и Могилевской (рис. 11.20).



■ Юридические лица

□ Индивидуальные предприниматели

Рис. 11.20. Распределение юридических лиц и индивидуальных предпринимателей по регионам Беларуси

Это связано с тем, что предприниматели этих приграничных с ЕС областей раньше других сориентировались в конъюнктуре рынка международных грузоперевозок.

Основными регионами по количеству зарегистрированных автотранспортных средств, работающих на международных грузоперевозках, являются Минск и Минская область – 49 %, Брестская область – 20 %, Гродненская область – 18 % (рис. 11.21).

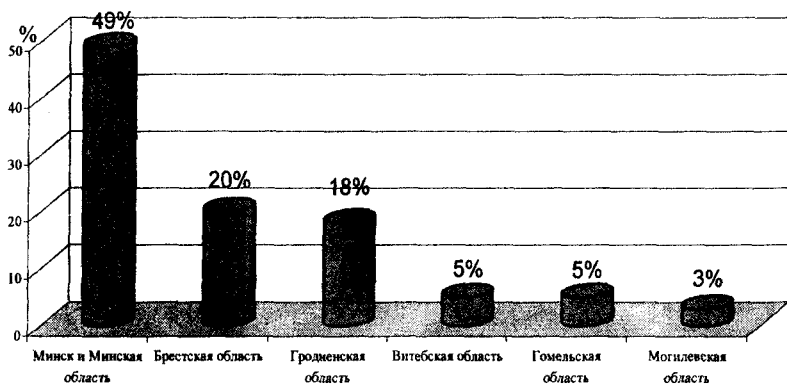


Рис. 11.21. Распределение автотранспортных средств, использующих на международных перевозках грузов процедуру МДП, по регионам Беларуси

Соотношение удельного веса автотранспортных средств, принадлежащих юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, складывается в пользу юридических лиц по всем регионам республики, за исключением Гродненской области (рис. 11.22).

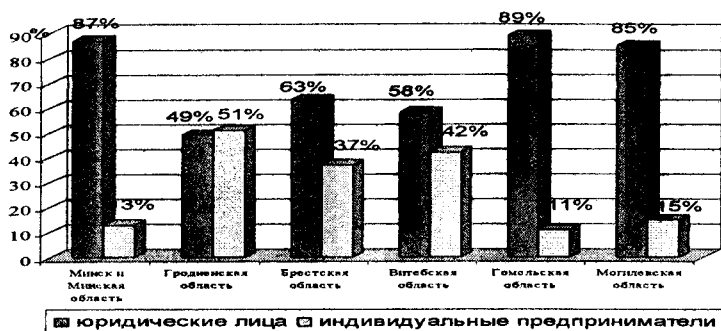


Рис. 11.22. Удельный вес автотранспортных средств у юридических лиц и индивидуальных предпринимателей по регионам Беларуси

Интересным выглядит соотношение наличия подвижного состава у субъектов предпринимательской деятельности различного вида. Значительная часть автотранспортных средств принадлежит индивидуальным предпринимателям и предприятиям с иностранным капиталом, что обусловлено использованием ими более гибкой системы налогообложения (рис. 11.23).

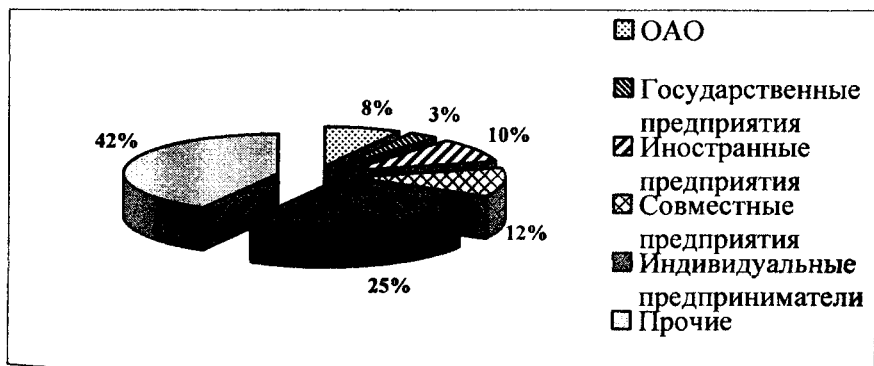


Рис. 11.23. Удельный вес подвижного состава у субъектов предпринимательской деятельности различного вида

По данным экспертов, в период до 2015 года объемы перевозок автомобильным транспортом в Европе возрастут на 40 %. Поэтому растущие объемы можно использовать для увеличения доли белорусского автомобильного транспорта на европейском рынке транспортных услуг и продолжить положительную динамику объемов перевезенных грузов белорусскими перевозчиками, сложившуюся в последние годы (рис. 11.24).



Рис. 11.24. Динамика объемов перевозок грузов белорусскими перевозчиками по процедуре МДП за 2000 – 2002 годы

Из всего вышесказанного следует, что международные автомобильные перевозки грузов являются одним из главных секторов транспортного комплекса республики. Грузовые автотранспортные услуги обеспечивают значительные валютные поступления в Республику Беларусь, тем самым являясь перспективным направлением хозяйственной деятельности в республике.

11.4.2. Рынок лизинга грузовых автомобилей в Республике Беларусь

Одной из наиболее острых проблем отечественных автотранспортных предприятий и предпринимателей по-прежнему остается высокий процент изношенности подвижного состава, недостаточное количество современных автомобилей и крайне ограниченные возможности обновления транспортных средств и пополнения парка.

Парк подвижного состава Республики Беларусь, осуществляющий международные перевозки грузов по процедуре МДП, насчитывает сегодня свыше 10 000 автопоездов, срок эксплуатации более половины из которых превышает восемь лет. Однако в последние годы намети-

лась и положительная тенденция увеличения доли автотранспортных средств со сроком эксплуатации до трех лет. Если в 2001 году таких транспортных средств насчитывалось 6 %, в 2002 году – 10 %, то в 2003 году – 12 % от общего парка подвижного состава (рис. 11.25).

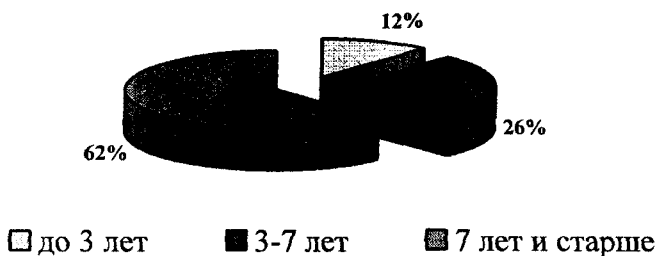


Рис. 11.25. Возрастная структура парка автотранспортных средств, осуществляющих международные перевозки грузов по процедуре МДП (2003 году)

Обусловлено это тем, что старый и неконкурентный подвижной состав приводит к потере клиентуры на транспортном рынке, низкому качеству транспортного обслуживания, нарушению сроков доставки по техническим причинам, отсутствию гарантий безопасности, низкой рентабельности перевозок и увеличенным расходам на эксплуатацию из-за простоев по техническим причинам, высоким издержкам на ремонт, уменьшению годового пробега и коэффициента использования грузоподъемности и т. д.

Парк подвижного состава, осуществляющий международные автомобильные перевозки грузов по процедуре МДП, представлен седельными тягачами, грузовыми автомобилями, грузовыми микроавтобусами, прицепами и полуприцепами.

Возрастная структура парка седельных тягачей представлена на рис. 11.26.

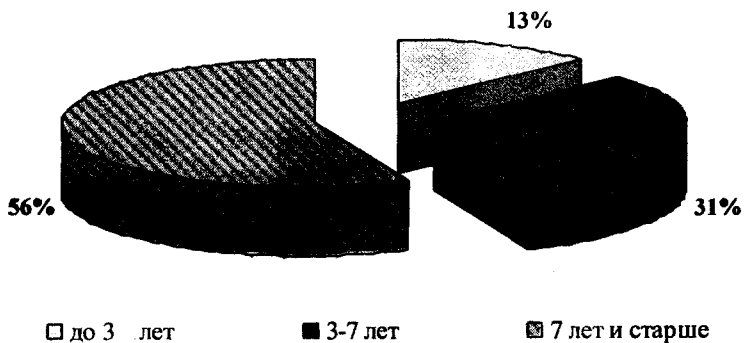


Рис. 11.26. Возрастная структура парка седельных тягачей

Из общего количества седельных тягачей, работающих на международных перевозках, 20 % составляют автомобили семейства МАЗ, однако перевозчики используют их в основном для перецепки при доставке грузов в страны СНГ, экономя при этом рабочий ресурс автомобилей иностранного производства. Среди иностранных марок седельных тягачей наибольший удельный вес составляют MERCEDES-BENZ – 19 %, IVECO – 13 % и VOLVO – 12 % (рис. 11.27).

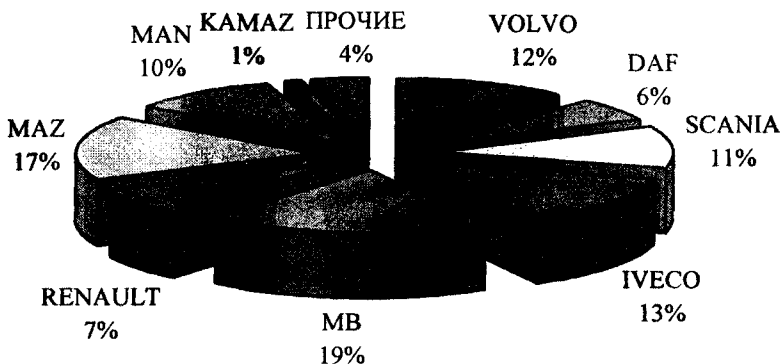


Рис. 11.27. Удельный вес седельных тягачей по маркам

Анализ парка грузовых автомобилей, занятых международными перевозками, показывает, что на рынке транспортных услуг преобладают автомобили иностранных производителей. Так, только на две марки, MERCEDES-BENZ и MAN, приходится более 50 % общего количества грузовых автомобилей (рис. 11.28).

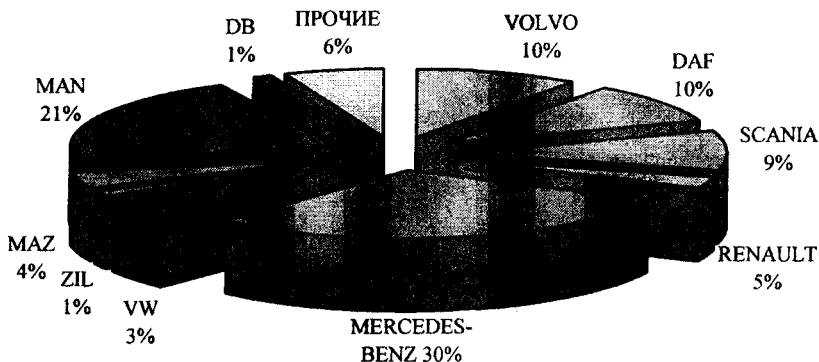
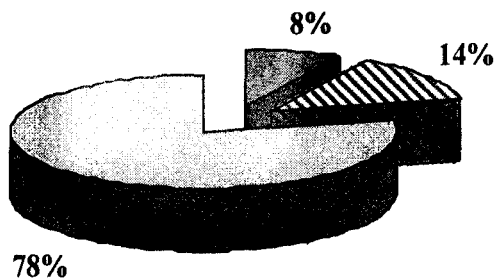


Рис. 11.28. Удельный вес грузовых автомобилей по маркам

Анализ возрастной структуры парка седельных тягачей показывает, что на долю автомобилей со сроком службы 7 лет и старше приходится 78 %, в то же время новые автомобили (до трех лет эксплуатации) составляют только 8 % (рис. 11.29).



■ до 3 лет ▨ 3-7 лет □ 7 лет и старше

Рис. 11.29. Возрастная структура парка грузовых автомобилей

Исследование парка прицепов и полуприцепов свидетельствует о их многообразии по производителям. Вместе с тем необходимо отметить большой удельный вес полуприцепов марки SCHMITZ – 23 % и KOGEL – 16 % (рис. 11.30).

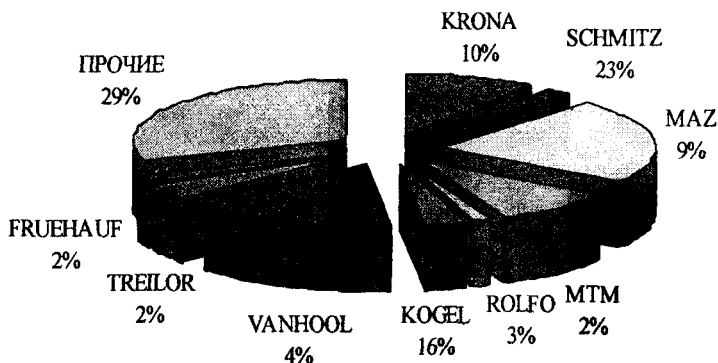


Рис. 11.30. Удельный вес полуприцепов по маркам

Возрастная структура парка полуприцепов и прицепов приведена на рис. 11.31. Данные рисунка свидетельствуют о том, что удельный вес парка прицепов и полуприцепов в возрасте свыше 7 лет является пре-

обладающим (63 %). В то же время новых прицепов эксплуатируется небольшое количество (12 %).

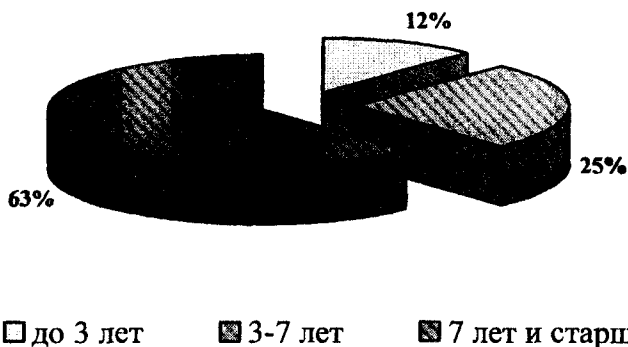


Рис. 11.31. Возрастная структура парка полуприцепов и прицепов

Основным способом обновления парка подвижного состава международных автомобильных перевозчиков является лизинг, который дает возможность получать автомобили в пользование на срок, близкий к сроку их полной амортизации. В 2003 году на международных перевозках 61 % подвижного состава был взят по лизингу.

Как видно из ранее приведенных данных, наряду с отечественными марками транспортных средств на международных перевозках используется разнообразная иностранная техника. Это связано с применением странами ЕС все более жестких экологических требований.

Правило ЕЭК ООН № 49, которое содержит ограничения по токсичности отработанных газов автомобилей, постоянно пересматривается в сторону их ужесточения. На рис. 11.32 приведены нормы по содержанию углеводородов, оксидов азота, твердых частиц и окиси углерода в различных европейских стандартах по мере их внедрения (EURO-1 → EURO-2 → EURO-3 → EURO-4 → EURO-5).

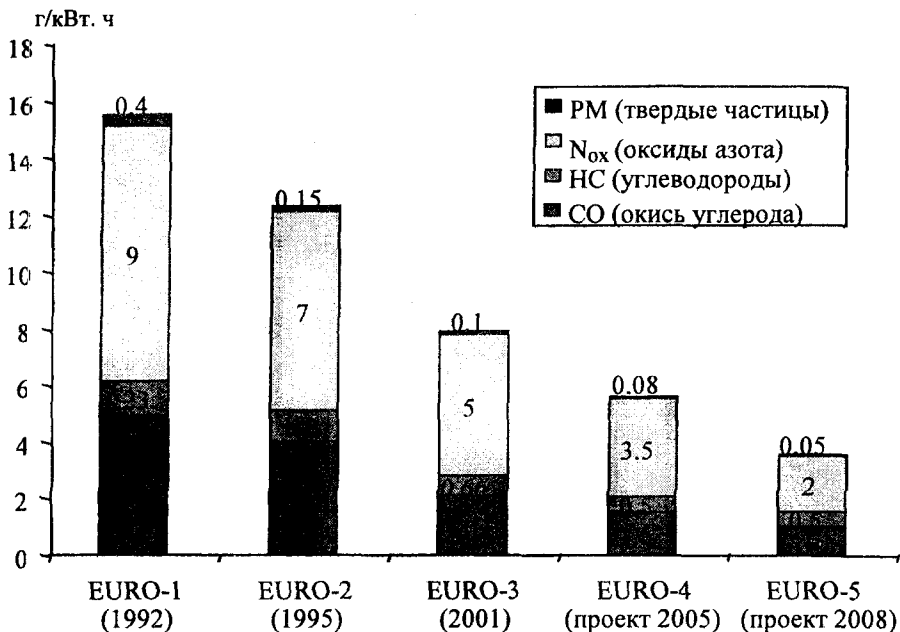


Рис. 11.32. Ограничения по токсичности отработанных газов автомобилей в Западной Европе

Страны ЕС ежегодно ужесточают экологические требования к автотранспорту. С 1 января 2005 года к выполнению международных перевозок допускаются новые автомобили, удовлетворяющие требованиям стандарта Евро-4, а с 1 января 2008 года – требованиям Евро-5. Государства, перевозчики которых являются основными конкурентами белорусских перевозчиков (Польша, Германия, Россия, Литва и др.), принимают меры, направленные на обновление подвижного состава и создание более льготных условий в таможенном и налоговом законодательстве.

Существуют ограничения и по шуму в зависимости от мощности двигателя. В соответствии с европейскими стандартами введено понятие «Green Lorry» (зеленый грузовик) и «Super green» (очень зеленый). Такие грузовики соответственно маркируются и подтверждаются сертификатом завода-изготовителя. Этим грузовикам предоставляется

преимущество при выдаче разрешений на проезд по странам ЕС.

Вместе с тем анализ свидетельствует о заинтересованности белорусских международных перевозчиков в приобретении транспортных средств отечественного производства (МАЗ), которые дешевле автомобилей иностранного производства. Некоторые модели автомобиля МАЗ с двигателем фирмы «MAN» удовлетворяют требованиям стандарта Евро-3.

В настоящее время БАМАП и ПО «БелавтоМАЗ» подписали совместную программу по поставкам на 2004 – 2006 годы отечественных автомобилей по лизингу, реализация которой позволит защищать интересы как производителей, так и потребителей. Программой предусматривается создание базовых автотранспортных предприятий, которые будут приобретать автомобили по лизингу организации сервисной сети в Западной Европе для обеспечения равных условий по закупке отечественной и импортной техники. Кроме того, предусмотрена поставка потребителям седельных тягачей, соответствующих требованиям стандарта Евро-3, и полуприцепов с объемом кузова 85 и 89 м³. Но и эта программа не решает проблему обновления парка транспортных средств, так как сегодня подобная техника не производится в Беларуси. Поэтому этот факт еще раз свидетельствует об актуальности использования лизинга автотранспорта западных производителей на международных перевозках. Этому процессу способствуют Указ Президента Республики Беларусь от 8 апреля 2004 года № 171 «О некоторых мерах по улучшению условий реализации автомобильных транспортных средств отечественного производства», а также принимаемые сегодня правительством нормативно-правовые акты.

До 26 мая 2003 года в соответствии с постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 29 сентября 1997 года № 1280 «Об освобождении временно ввозимых товаров от обложения таможенными пошлинами и налогами» транспортные средства иностранного производства, приобретаемые по договорам оперативного лизинга (аренды), ввозились на таможенную территорию Республики Беларусь в режиме временного ввоза с полным освобождением от уплаты таможенных платежей на срок до 5 лет.

Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 22 мая 2003 года № 677 указанные условия временного ввоза были отменены, и в настоящее время временный ввоз транспортных

средств, приобретаемых в оперативный лизинг (аренду), в соответствии со статьей 72 Таможенного кодекса Республики Беларусь возможен только с частичным освобождением от уплаты таможенных пошлин и налогов.

При частичном освобождении от уплаты таможенных пошлин и налогов за каждый полный и неполный месяц уплачиваются три процента от суммы, которая подлежала бы уплате, если бы товары были выпущены для свободного обращения. При этом уплата должна осуществляться единовременно за весь установленный срок временного ввоза. Порядок установлен постановлением Государственного таможенного комитета Республики Беларусь от 19 мая 2003 года № 44 «О порядке уплаты таможенных пошлин и налогов при помещении товаров под таможенный режим временного ввоза (вывоза)».

При приобретении транспортных средств иностранного производства по договорам финансового лизинга в соответствии с действующим законодательством оформляется таможенный режим выпуска для свободного обращения с уплатой таможенных пошлин и налогов.

Согласно Указу Президента Республики Беларусь от 13 октября 1997 года № 587 «О лизинге» и постановлению Государственного таможенного комитета Республики Беларусь от 10 июля 2001 года № 34 «Об утверждении инструкции о порядке предоставления рассрочки уплаты таможенных платежей при таможенном оформлении объектов лизинга, ввезенных по договорам финансового лизинга» по решению таможенных органов, в зоне деятельности которых производится таможенное оформление объектов лизинга, плательщику таможенных платежей может быть предоставлена рассрочка уплаты таможенных платежей (таможенных пошлин и НДС) на весь срок действия договора лизинга, но не более чем на пять лет со дня принятия таможенной декларации для целей таможенного оформления.

За пользование рассрочкой уплаты таможенных платежей взимаются проценты в размере учетной ставки Национального банка Республики Беларусь, действующей на день полной либо частичной уплаты сумм таможенных платежей, на которые предоставлялась рассрочка. Однако использование рассрочки в итоге приводит к увеличению размера таможенных платежей почти в два раза и по этой причине приобретение транспортных средств по договорам финансового лизинга затруднено.

Размеры ставок ввозных таможенных пошлин установлены постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 28 июня 2002 года № 865 «Об утверждении ставок ввозных таможенных пошлин» и Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 26 марта 2003 года № 406 «О введении временных ставок ввозных таможенных пошлин на ввозимые на таможенную территорию Республики Беларусь товары».

Указом Президента Республики Беларусь № 587 «О лизинге» установлено, что при изменении таможенного режима временного ввоза (временного пользования) автотранспортных средств, предназначенных для осуществления международных перевозок грузов и пассажиров, ввезенных на таможенную территорию Республики Беларусь до 1 сентября 2001 года по договорам аренды, финансовой аренды (лизинга), на таможенный режим выпуска для свободного обращения, таможенные пошлины, налог на добавленную стоимость и налог на приобретение автотранспортных средств уплачиваются в размере 10 процентов от установленных ставок пошлины и налогов.

Аналогичная норма, за исключением льготы по налогу на приобретение автотранспортных средств, установлена Указом Президента Республики Беларусь от 4 мая 2004 года № 211 «Об особенностях правового регулирования таможенного режима временного ввоза товаров», но уже в отношении транспортных средств, ввезенных на таможенную территорию Республики Беларусь до 26 мая 2003 года по договорам аренды, финансовой аренды (лизинга).

Таможенные пошлины и налоги, уплачиваемые при заявлении транспортных средств в таможенном режиме выпуска для свободного обращения, в зависимости от времени ввоза на таможенную территорию Республики Беларусь представлены в табл. 11.5.

**Сравнение величин таможенных пошлин и налогов
по транспортным средствам, ввезенным на таможенную
территорию Республики Беларусь
(в процентах от стоимости транспортного средства)**

Наименование транспортного средства	Величина таможенных пошлин и сборов по транспортным средствам, ввезенным на таможен- ную территорию Республики Беларусь до 26.05.2003 г.	Величина таможенных пошлин и сборов по транспортным средствам, ввезенным на таможен- ную территорию Респу- блики Беларусь после 26.05.2003 г.
	Постановление СМ Рес- публики Беларусь от 28.06.2002 г. № 865 Указ Президента Республики Беларусь от 13.10.1997 г. № 587 Указ Президента Республики Беларусь от 04.05.2004 г. № 211	Постановление СМ Республики Беларусь от 28.06.2002 г. № 865 (новые ТС до 3 лет) Постановление СМ Республики Беларусь от 26.03.2003 г. № 406 (бывшие в эксплуата- ции ТС*)
1	2	3
Тягачи седельные новые (Евро-3)	0,5 %	5 %
Тягачи седельные новые прочие	1,5 %	15 %
Тягачи седельные, бывшие в эксплуатации, с момента выпус- ка которых прошло более 7 лет	1,5 %	50%, но не менее 3 евро за 1 см ³ объема двигателя
Тягачи седельные, бывшие в эксплуатации прочие	1,5 %	50 %, но не менее 3 евро за 1 см ³ объема двигателя
Грузовые автомобили с полной массой более 20 т новые (Евро-3)	1 %	10 %
Грузовые автомобили с полной массой более 20 т новые прочие	1 %	10 %
Грузовые автомобили с полной массой более 20 т, бывшие в эксплуатации, с момента выпус- ка которых прошло более 7 лет	2,5 %	50 %, но не менее 3 евро за 1 см ³ объема двигателя
Грузовые автомобили с полной массой более 20 т, бывшие в эксплуатации, прочие	2,5 %	50 %, но не менее 3 евро за 1 см ³ объема двигателя

1	2	3
Полуприцепы автомобильные с полной массой более 15 т и габаритной длиной более 13,6 м новые	1 %	10 %
Полуприцепы автомобильные рефрижераторные с внутренним объемом кузова не менее 76 м ³ новые	1 %	10 %
Полуприцепы автомобильные с полной массой более 15 т и габаритной длиной более 13,6 м, бывшие в эксплуатации	1 %	50 %
Полуприцепы автомобильные рефрижераторные с внутренним объемом кузова не менее 76 м ³ , бывшие в эксплуатации	1 %	50 %
Прицепы автомобильные с полной массой более 15 т новые	1 %	10 %
Налог на приобретение автотранспортных средств	0,5 % - ввоз ТС до 01.09.2001 г., 5 % - ввоз ТС после 01.09.2001 г.	5 %
НДС	1,8 %	18 %

* - термин «бывшие в эксплуатации» применяется к транспортным средствам, с момента выпуска которых прошло 3 года и более, независимо от величины пробега автотранспортного средства.

Таможенные пошлины и налоги, которые необходимо уплачивать при ввозе транспортных средств после 26 мая 2003 года увеличивают первоначальную стоимость нового автопоезда на 30,5 %, а бывшего в эксплуатации – более чем на 193,7 % (рис. 11.33). Из рисунка видно, что Постановление Совета Министров Республики Беларусь № 406 2003 года повысило таможенные пошлины на импортируемый по лизингу автомобиль в несколько десятков раз. Вместе с этим выросли и налоги.

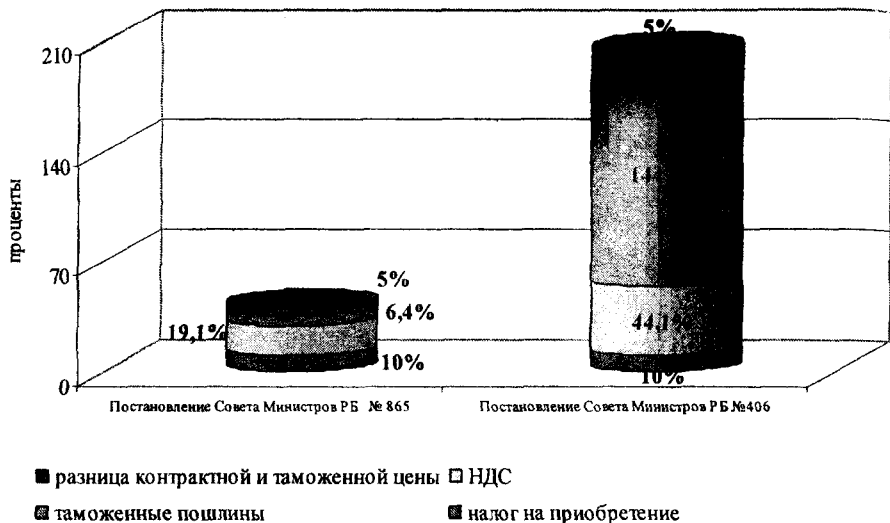


Рис. 11.33 Влияние таможенных пошлин и налогов на увеличение стоимости импортного автопоезда в Республике Беларусь

В 2003 году условия приобретения конкурентного подвижного состава перевозчиками Республики Беларусь были самыми невыгодными по сравнению с условиями соседних государств (Россия, Латвия, Литва, страны ЕС), перевозчики которых являются главными конкурентами для белорусских предприятий и предпринимателей на международном рынке транспортных услуг. Затраты на приобретение подвижного состава, связанные с уплатой таможенных пошлин и налогов, в Российской Федерации увеличивали стоимость транспортного средства на 27,8 %, перевозчиками стран Европейского союза по приобретаемой технике уплачивается только налог на добавленную стоимость, а в Литве отсутствовали таможенные пошлины и налоги при ввозе транспортных средств (рис. 11.34).

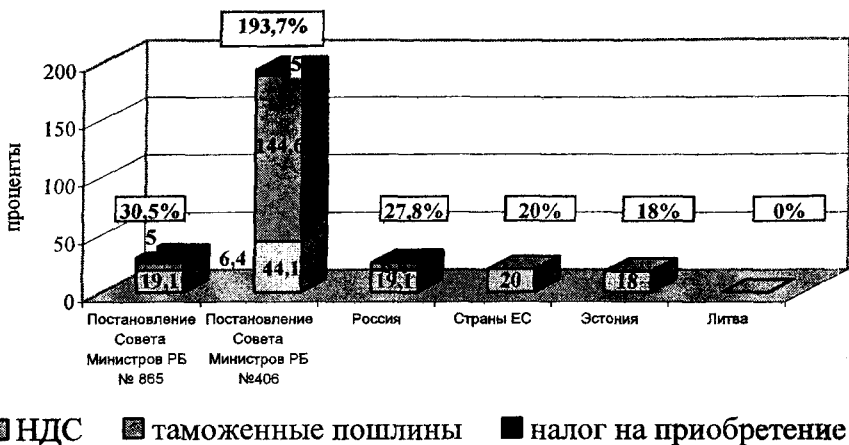


Рис. 11.34. Влияние ставок таможенных пошлин и налогов на увеличение стоимости подвижного состава в Республике Беларусь и других странах в 2003 году

Российская Федерация Постановлением правительства от 24.02.1999 года № 215 для создания условий, обеспечивающих сохранение на рынке транспортных услуг национальных перевозчиков, приняла решение о снижении на 6 месяцев ввозных таможенных пошлин на импортный подвижной состав с 15 до 5 процентов по седельным тягачам и с 20 до 10 процентов по прицепам и полуприцепам. Принятое постановление позволило в 1,7 раза увеличить по сравнению с аналогичным периодом прошлого года ввоз в Россию подвижного состава западного производства, что составило около 1 000 единиц. В результате удельный вес перевозок грузов российскими автоперевозчиками в международном сообщении значительно вырос.

Исследование рынка лизинга грузового автотранспорта, занятого международными перевозками, позволяет сделать следующие выводы:

1. Анализ показывает, что, несмотря на самые невыгодные условия для лизинга в нашей стране, он развивается и имеет значительный удельный вес при приобретении транспортных средств для осуществления международных перевозок. Это еще раз свидетельствует о целесообразности и необходимости развития лизинга грузовых автомобилей для международных перевозок в Республике Беларусь.

2. При приобретении подвижного состава по лизингу белорусские перевозчики не рассчитывают его эффективность для всех сторон лизингового контракта, т. е. лизингодателя, получателя и государства, которое за счет таможенных пошлин, налогов и сборов получает значительные денежные средства в свой бюджет. В настоящее время также не рассчитываются затраты при эксплуатации техники у лизингополучателя.

3. Очень сложной проблемой для отечественных автоперевозчиков, работающих на международных перевозках, является установление оптимальной величины ставки таможенной пошлины для импортируемых автомобилей. На сегодняшний день исследования в этой области не проводятся, вследствие чего уже в 2003 году по сравнению с 2002 годом только на российском транспортном рынке Беларусь потеряла 20 % объема перевозок грузов по квотируемым странам. Это составляет несколько десятков миллионов долларов.

4. Требуется своего решения и вопрос создания специализированной организации в республике, которая смогла бы координировать и помогать белорусским международным перевозчикам в развитии лизинга транспорта. Как показывает зарубежный опыт, наиболее эффективной мерой является создание холдинга, образованного в результате горизонтальной интеграции или объединения пакетов акций предприятий и организаций, осуществляющих лизинг грузового транспорта на основе взаимодействия интересов отечественных перевозчиков, производителей и импортеров грузовой техники.

Все это свидетельствует о целесообразности и необходимости создания организационно-экономических основ по стимулированию рынка лизинга транспортной техники, осуществляющей международные перевозки грузов в республике.

Глава 12. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ АВТОТРАНСПОРТНОЙ ЛОГИСТИКИ

12.1. Современная логистика и её составляющие

Реформирование экономики Республики Беларусь ведёт к существенным изменениям в различных структурах, элементах и свойствах социально-экономических систем, в том числе и в транспортном комплексе. Происходит обновление потенциала систем, углубляется их специализация при одновременной диверсификации деятельности, изменяются формы собственности предприятий при расширении государственного регулирования экономики. В то же время можно отметить, что как в народном хозяйстве в целом, так и в транспортном комплексе сохраняются основные методологические закономерности построения и функционирования систем. В этой связи представляется целесообразным провести анализ понятийного аппарата системных исследований как основы методического подхода к достижению цели и решению задач. Рассматривая транспортные и логистические предприятия как сложные динамические системы, необходимо для оценки эффективности функционирования исследовать их свойства, состав, характеристики. В теории системных исследований существует достаточно большое количество определений, мнений, характеризующих предприятия как некие целостные системы.

Исследование окружающего мира с позиций системного подхода известно несколько тысячелетий, со времен Аристотеля, который утверждал, что «целое – это больше, чем сумма отдельных элементов». Однако конкретное применение в технике и экономике системный подход получил в 20–30-е годы прошлого столетия, когда начала формироваться общая теория систем. Одним из первых её представителей был Людвиг фон Бергаланфи, который писал: «Свойства и способы деятельности на высших уровнях организаций не дают объяснений путём суммирования свойств и способов деятельности их составляющих, исследуемых отдельно. Однако когда известен набор составляющих и происходящие между ними связи, высшие уровни организации могут быть объяснены через их составляющие».

Академик П. К. Анохин определял систему как целенаправленную совокупность элементов или как комплекс избирательно вовлеченных элементов, взаимодействующих достижению заданного полезного

результата, который принимается основным системообразующим фактором. Такое определение вполне может быть приемлемо для социально-экономических и организационно-управленческих систем, где большую роль играет конечная цель функционирования, например, для логистических систем [20].

Исследуя различные определения систем, можно прийти к следующим разновидностям понятий, предлагаемых различными авторами:

1. Система – это данное множество участвующих на определённом уровне составляющих.
2. Система – это множество факторов, представляющих собой изменения элементов во времени.
3. Система – это объект, неизменный во времени между прошлыми и будущими факторами внешних величин.
4. Система – это набор элементов и их свойств, а также связей между элементами и их средой.
5. Система – это набор состояний и набор переходов между состояниями.

Обобщая эти определения, можно сказать, что в широком смысле понятие «система» обозначает множество элементов, находящихся в отношениях и связях друг с другом, которое образует определённую целостность, единство. Любая система имеет количественные (параметры) и качественные (свойства) характеристики. Можно выделить также основные системные принципы:

- целостность;
- структурность;
- взаимозависимость системы и среды;
- множественность описания;
- иерархичность.

В применении к логистическим системам эти принципы можно трактовать следующим образом.

Целостность предполагает наличие общей цели у подразделений логистических центров, направленной на ускорение обслуживания и повышение его эффективности.

Структурность означает, что трансграничные логистические объекты можно структурировать на подразделения погранично-таможенной, экологической, санитарной и других служб.

Взаимозависимость системы и среды определяется влиянием интенсивности международных автомобильных перевозок на потенциал тер-

миналов, и, наоборот, этот потенциал вызывает увеличение или уменьшение транспортного потока, замедляя или ускоряя его интенсивность.

Множественность описания определяется возможностью моделирования логистических объектов различными способами в зависимости от позиции исследователя и выбранными им критериями.

Иерархичность подразумевает, что каждый компонент системы в свою очередь может рассматриваться как система, а исследуемая система представляет собой один из компонентов более широкой системы. Так, одним из компонентов общего понятия «системы» могут рассматриваться социально-экономические системы.

Организация социально-экономических систем – это, прежде всего, построение их структуры и принятие определённой формы их управления. Структура системы представляет собой совокупность элементов и их взаимосвязей, обеспечивающих ее целостность и эффективную работу при различных внешних и внутренних изменениях. Организационная форма характеризует внутреннюю организацию системы, порядок и устойчивость взаимосвязей между её элементами. Важнейшими свойствами социально-экономической системы является целенаправленный характер деятельности и иерархическая упорядоченность образующих ее элементов. В реальных предприятиях, характеризующихся значительным множеством элементов, связей между ними и внешней средой, немаловажное значение имеет также целостность системы, которая может быть отражена в виде совокупности целей, так как в процессе транспортировки, хранения товаров и продажи услуг преследуются различные цели в зависимости от уровня управления, времени действия и исполнителя. Такое целенаправленное поведение систем является одним из основных факторов их организации с учётом иерархичности и целостности. Правильное определение целей позволяет выявлять и анализировать взаимосвязи между ними.

Логистическая система рассматривается как форма социально-экономической системы.

Термин «логистика» возник достаточно давно и означал материально-техническое снабжение военных операций. Во второй половине XX века понятие «логистика» в западной литературе стало применяться к экономическим процессам, сопутствующим основному производству на предприятии. В настоящее время отсутствует однозначное определение этого термина как в западных источниках, так

и в работах, опубликованных в России и Беларуси.

В соответствии с «Оксфордским толковым бизнес-словарём» под логистикой понимается «система управления движением физических материалов на предприятии, начиная от поступления на предприятие сырья и заканчивая упаковкой готовой продукции, а также управление распределением (логистика сбыта), что включает складирование изделий и их поставки сбытовикам и потребителям». Данное определение ориентировано на системный подход к логистике, хотя не все элементы логистической системы в нём отражены. Например, не выделяется информационная подсистема логистики, хотя в XXI веке именно она в различных видах и, прежде всего компьютерном, становится определяющей в эффективности логистических операций.

Во французской литературе даётся следующее определение: «Логистика – совокупность способов и методов эффективного управления товарными потоками и обеспечением наименьших издержек и высокого уровня организации и осуществления процессов снабжения, управления товарным рынком, производства и сбыта, включая и послепродажное обслуживание». В данном определении логистика представляется в виде способов и методов, т. е. характеризуется скорее как процесс, нежели структура.

Советом по менеджменту логистики США в 1991 году было дано следующее определение: «Логистика – это процесс планирования, организации и контроля за движением материальных потоков, их складированием и хранением, а также представление соответствующей информации обо всех этапах их продвижения от места отправления и до места назначения с целью обеспечения качественного и количественного удовлетворения запросов клиентуры». На взгляд автора, это наиболее полное определение логистики, ориентированное на рыночные понятия потребителей и учитывающее важность информационных ресурсов в логистических процессах. Однако и здесь нет полного системного подхода к логистике, который даёт возможность её структуризации [3].

Г. Павеллек и сотрудники Национального совета США по управлению материальным распределением в определении сущности логистики акцентируют внимание на управленческом аспекте. Логистика, по их мнению, – это планирование, управление и контроль поступающего на предприятие, обрабатываемого там и поки-

дающего это предприятие потока материальной продукции и соответствующего ему информационного потока [3].

Однако всё же многие специалисты исследуемой области, в частности французские, в основу определения логистики закладывают экономический аспект и трактуют логистику как «...совокупность различных видов деятельности с целью получения с наименьшими затратами необходимого количества продукции в установленное время и в установленном месте, в котором существует конкретная потребность в данной продукции». Одна из крупнейших германских транспортно-экспедиторских фирм «Данзас» выпустила справочник, в котором логистика определяется как некая система, выработанная для каждого предприятия с целью оптимального с точки зрения получения прибыли ускорения движения материальных ресурсов и товаров внутри и вне предприятия, начиная от закупок сырья и материалов, прохождения их через производство и кончая поставками готовых изделий потребителям, включая связывающую эти задачи информационную систему.

Некоторые учёные в ряде определений подчеркивают оперативно-финансовый аспект логистики. Трактовка логистики исходит из времени расчета партнеров по сделке и деятельности, связанной с движением и хранением сырья, полуфабрикатов и готовых изделий в хозяйственном обороте с момента уплаты денег поставщику до момента получения денег за доставку конечной продукции потребителю.

Также есть ряд определений, в которых специалисты по логистике акцентируют внимание на отдельных функциях и циклах логистической цепи. Понятие логистики в этих случаях сводится к узкому кругу операций: транспортировка, погрузка-выгрузка, складирование и т. д.

Обобщая вышеизложенные определения логистики, можно утверждать, что ее характеризуют как науку управления материальными потоками от первичного источника до конечного потребителя с минимальными издержками, связанными с товародвижением и относящимся к нему потоком информации.

Американские специалисты Пол Конверс и Питер Дракер определили потенциальные возможности логистики как «последний рубеж экономии затрат» и «неопознанный материк экономики». М. Портер полагает, что логистика вышла за границы ее традиционного узкого определения и имеет большое значение в стратегическом управлении и планировании фирмы [20].

Французские специалисты Э. Мате и Д. Тиксье также являются сторонниками расширительного толкования логистики. Логистика – «способы и методы координации отношений фирмы с партнерами, средство координации предъявляемого рынком спроса и выдвигаемого компанией предложения, ... способ организации деятельности предприятия, позволяющий объединить усилия различных единиц, производящих товары и услуги, с целью оптимизации финансовых, материальных и трудовых ресурсов, используемых фирмой для реализации своих экономических целей» [20].

На современном этапе западные специалисты выделяют несколько видов логистики:

- закупочная логистика (связанная с обеспечением производства сырьём и материалами);
- производственная логистика;
- маркетинговая логистика (сбытовая, распределительная).

Выделяют также и транспортную логистику, которая в сущности является составной частью каждого из трех видов логистики.

Польские учёные для упорядочения терминологии вводят триаду понятий, связанных с логистическими процессами:

логистика → логистическое управление → логистическая система.

С. Абтом логистика определяется как «...наука об организации процессов перемещения и складирования сырья, материалов и продукции в системном понятии, предназначенная для оптимизации цепи поставок» [20].

Логистическое управление включает «...формулирование стратегии, планирование, регулирование и контроль ...процессов перемещения и складирования сырья, запасов продукции и соответствующей информации, от пункта их поиска до пункта их потребления с целью наиболее полного удовлетворения потребностей клиента» [20].

Логистические системы соответственно являются «...целенаправленно организованными и интегрированными потоками материалов и продуктов, а также соответствующей информации, способствующих оптимизации управления цепочкой поставок» [20].

В этой триаде польский автор попытался соединить различные подходы к логистике: исследовательский, системный и процессный, что, возможно, является оправданным, но всё-таки не даёт возможности определиться в конкретном случае с позицией наблюдателя логистических процессов.

Определённая путаница в терминологии логистической науки при-

вела к тому, что возник ряд понятий, сопутствующих основным. Например, можно встретить такие термины, как «коммерческая логистика», «торговая логистика», «производственная логистика», «транспортная логистика», «таможенная логистика» и т. п. Это одновременно говорит и об углублении научных представлений о логистике.

Необходимо также упомянуть и о российских авторах логистических определений. Так, в терминологическом справочнике А.Н. Родникова приведено следующее определение: «Логистика – наука о планировании, контроле и управлении транспортированием, складированием и другими материальными и нематериальными операциями, совершаемыми в процессе доведения сырья и материалов до производственного предприятия, внутризаводской переработки сырья, материалов и полуфабрикатов, доведения готовой продукции до потребителя в соответствии с интересами и требованиями последнего, а также передаче, хранении и обработке соответствующей информации». В этом случае логистика представлена как наука, что неоспорно и отражает только мнение и умозаключения данного автора [3].

А.А.Чеботаевым даётся следующее определение: «Логистика (логистические технологии) – это деятельность (с соответствующим научным сопровождением) в конкурентной рыночной среде, направленная на эффективное управление, планирование и обеспечение материальных и соответствующих им информационных и денежных потоков». Автор сводит логистику к логистическим технологиям, исключая такие истоки логистики, как наука и системность.

Всё вышеизложенное с точки зрения цели и задач, поставленных в настоящем исследовании, позволяет использовать в дальнейшем триаду понятий, принимаемых польскими авторами, так как она позволяет подойти к анализу предмета исследований с позиций науки, системы и управления. Исходя из этого можно обобщить эти дефиниции и определить логистику как науку о процессах управления системами поставок товаров.

В этой связи возникает необходимость исследования понятия логистической системы.

В.И. Сергеев в работе утверждает, что «... в западной литературе по логистике и логистическому менеджменту сам термин «логистическая система» употребляется достаточно редко в отличие от терминов «логистическая цепь» или «логистический канал». Такие оп-

ределения, может быть, и являются вполне оправданными в исследовании последовательности перемещения грузов, сопутствующих технологических операций, анализе так называемой «цепи добавленной стоимости». В более обобщённых случаях всё-таки целесообразно исследовать именно логистическую систему, что позволяет установить её дерево целей и выявить структуру, с которой можно проводить определённые исследования [20].

В работе даётся следующее определение, основанное на категориях бизнеса, коммерции: «логистическая система – это слаженная организационно завершённая (сконструированная) экономическая система, состоящая из взаимосвязанных в едином процессе управления материальных и сопутствующих им потоков элементов (звеньев), совокупность которых, границы и задачи функционирования объединены внутренними целями организации бизнеса и (или) внешними целями». В этом определении, на взгляд автора, отсутствует место для информации как глобальной значащей в логистических операциях. Информация в XXI веке становится не только сопутствующим, а зачастую и главным элементом логистической системы.

Чеботаевым А.А. разработана четырёхуровневая логистическая система, выбор элементов которой как первичных единиц определился характером и задачами логистики. При этом за уровни системы приняты:

- виды потоков (материальный, информационно-управленческий и денежный) – 1-й уровень;
- измерители потоков, их интенсивность (масса, количество, деньги, время и т. п.) – 2-й уровень;
- элементы системы, формирующие потоки (производитель, потребитель, каналы снабжения и т. п.) – 3-й уровень;
- материальная, денежная и информационная база потоков (тара, упаковка, машины, компьютеры и т. п.) – 4-й уровень [3].

При разработке модели такой системы учтены цель и назначение логистических технологий, а также факторы, ограничивающие такую систему, и обратная связь. Соответственно автор предлагает записать логистическую систему математически как непустое множество, поясняемое только на примерах. При этом каждый процесс, явление, элемент различных подмножеств принадлежит общему множеству – логистической системе. В этой связи большое значение имеет степень декомпозиции логистической системы.

Характеризуя логистические системы, В.И. Сергеев отмечает, что

им свойственны основные черты сложных систем, а именно:

- сложность, определяемая наличием большого числа элементов, сложным характером поведения и др.;
- иерархичность, т. е. подчинённость элементов более низкого уровня элементам более высокого уровня;
- эмерджентность, т. е. свойство системы выполнять заданную целевую функцию;
- структурированность, т. е. наличие определённой организационной структуры [20].

Исследования, проведенные автором, требуют определения места объекта анализа в общей схеме классификации логистических систем. Существует достаточное множество таких классификаций, которые в общем случае можно обобщить согласно схеме, предложенной В.И. Сергеевым (рис. 12.1). В соответствии с предлагаемой классификацией можно выделить микрологистические и макрологистические системы. Микрологистические системы организуются, как правило, на конкретном предприятии и служат для управления материальными и связанными с ними информационными и финансовыми потоками в процессе производства.



Рис. 12.1. Классификация логистических систем

Макрологистические системы, в состав которых входят и трансграничные транспортные логистические системы, служат для целей глобального, транснационального, международного, трансконтинентального характера. К таким системам относят обычно те, которые не служат только целям извлечения прибыли или достижению иных существенно коммерческих результатов. Критериями деятельности таких систем могут быть показатели, определяемые экологическими, военными, политическими и другими целями. Особое место среди них занимают глобальные логистические системы, которые формируются на территории нескольких стран. К таким системам могли бы относиться трансграничные таможенные терминалы, если бы они работали на территории двух стран как единая структура. Пока, к сожалению, это только перспективы далёкого будущего, и в данной работе рассматривается трансграничная транспортная логистическая система, расположенная на территории одной страны – Беларуси, входящая в класс макрологистических систем, специализированных по объектно-функциональному признаку.

Эффективность функционирования сложных социально-экономических систем оценивается с помощью так называемой обратной связи, присущей всем таким системам. Для абсолютной и сравнительной оценки системы принимаются критерии, т. е. « ... признаки, по которым оценивается соответствие системы заданному результату при данных ограничениях».

В глобальном масштабе некоторыми экономистами развитие логистики или так называемый уровень логистизации экономики страны рассматривается как один из критериев ее развития. По данным А.А. Чеботаева, уровень логистизации экономики индустриальных стран колеблется от 1 до 11 % ВВП. Размер этого критерия показывает эффективность и синергетическое взаимодействие элементов логистического комплекса страны в осуществлении товародвижения.

Рассматривая транспортно-логистическую систему как состоящую из различных элементов (рис. 12.2), в том числе и разнообразных ресурсов, можно утверждать, что её эффективность определяется эффективностью составляющих. Но на уровень прибыльности влияет эффективность использования различных ресурсов, поэтому в качестве дополнительных характеристик, описывающих систему, можно использовать следующие:

- производительность труда, характеризующую использование

трудовых ресурсов;

- фондоотдачу, показывающую эффективность эксплуатации основных фондов производственного назначения;
- ресурсоёмкость транспортно-логистических услуг, описывающую уровень затрат ресурсов и соотношение их с добавленной стоимостью.

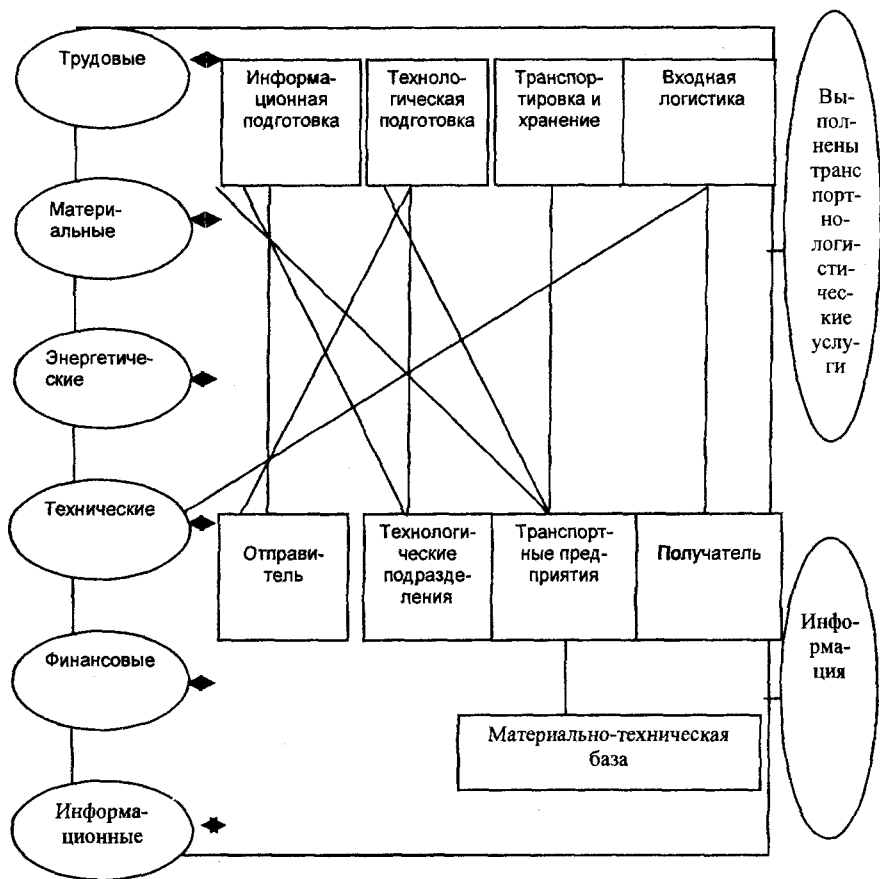


Рис. 12.2. Схема транспортно-логистической системы

Оценки эффективности логистических систем можно осуществлять в двух основных направлениях. Первое определяется необходимостью инвестирования средств в создание и развитие логистической

системы. Для этого, как обычно, разрабатываются инвестиционные проекты и соответствующие бизнес-планы. В этом случае оценка эффективности осуществляется по принятым в мировой практике методикам, позволяющим определить:

- чистый дисконтированный доход;
- срок окупаемости дисконтированный;
- внутреннюю норму доходности;
- индекс доходности (рентабельности) инвестиций;

Второе направление оценки эффективности связано с реализацией логистических процессов независимо от вложения инвестиций. В этом случае показателями эффективности могут выступать натуральные единицы. Для транспортно-логистической системы важнейшим натуральным критерием является время. Для оценки других элементов логистических систем рекомендуются и другие натуральные критерии: производительность, трудоёмкость, энергозатраты и т. п.

Организация современных социально-экономических систем во многом определяется выбранными стратегиями их развития в условиях высокой конкуренции и постоянных изменений во внешней среде. Согласно А. Чандлеру стратегию предприятия можно сформулировать как «...определение долгосрочных целей и намерений предприятия, а также выбор направлений деятельности и представление средств, необходимых для достижения тех целей» [20].

Важнейшим этапом разработки стратегии является определение внешней среды, т. е. систем и элементов, находящихся вне данной, взаимодействие с которыми весьма важно с точки зрения объекта или предмета исследования. При этом обычно выделяются наиболее существенные внешние элементы, разрыв связей с которыми может резко ухудшить состояние рассматриваемой системы.

• В свою очередь состояние системы – это совокупность параметров и свойств системы в данный момент. В современной экономической науке, особенно в маркетинге, существует ряд формализованных методов, позволяющих оценить состояние системы и влияние на неё внешней среды. К таким методам можно отнести:

- цель добавленной стоимости М. Портера;
- анализ макроокружения системы – PEST;
- анализ конкурентных позиций системы – SPACE;
- анализ рыночных шансов и угроз, сильных и слабых сторон системы – SWOT и другие.

В западной литературе стратегии связывают обычно с маркетинговым управлением предприятием и определяют их как часть долгосрочных планов, включающую планирование и развитие товаров и услуг, их ассортимента, выбор рыночного сегмента, ценовую политику, рекламную деятельность и т. п., обеспечивающие удовлетворение потребностей клиентов, максимальную прибыль фирмы и минимальный предпринимательский риск. В условиях международной логистики к таким традиционным элементам стратегии добавляются и её разновидности, связанные с коренными изменениями во внешнем окружении, с глобализацией экономики и т. п.

Современные предприятия как субъекты рынка представляют собой экономически обособленные, самостоятельные и ответственные за свои решения системы, действующие в условиях неопределённости хозяйственной конъюнктуры и конкуренции. В этих условиях центральной задачей управления является максимизация прибыли при минимизации риска предпринимательской деятельности, что означает повышение надёжности и устойчивости функционирования предприятия по отношению к различного рода возмущающим воздействиям.

Всё это позволяет говорить о необходимости выработки соответствующих стратегий при проектировании и в ходе эксплуатации объектов международной логистики, в том числе и ТТЛС.

12.2. Международная транспортная логистика и трансграничные объекты

Международная (глобальная) логистика является процессом планирования, реализации и контроля потоков товаров и информации между отдельными государствами. Она рассматривается также как управление на глобальном уровне материальными потоками, то есть потоками следующего вида:

- происходящими извне – от поставщиков и смежников (предприятий-партнеров);
- осуществляемыми между внутренними подразделениями транснациональных компаний (сырьё, материалы, полуфабрикаты, запасные части);
- направленными к потребителям готовой продукции, товаров и услуг.

Международная логистика может быть рассмотрена в 3 аспектах:

функциональном, структурном, процессном.

В функциональном аспекте международная логистика охватывает все функции и процессы транспортировки товаров и информации, протекающие между отправными пунктами и потребителями. Это проявляется в следующих функциях: складирование, транспортировка, упаковка, маркировка, обработка, передача поручений и др. Международная логистика с этой точки зрения описывает логистические задачи и процессы транснационального предприятия. В структурном аспекте международная логистика – это все технические и организационные подразделения, которые были созданы для реализации логистических процессов. С точки зрения процесса международная логистика занимается изменениями, которые были вызваны новыми условиями функционирования мировой экономики (особенно новыми структурами, возникающими при рыночной экономике).

Все логистические действия можно классифицировать по отношению к некоторым критериям, например:

- 1) масштабу мероприятий;
- 2) разнородности продуктов/услуг;
- 3) множеству барьеров, которые необходимо преодолеть с целью реализации логистических услуг;
- 4) географическим территориям, на которых реализуются услуги.

Применение данных критериев позволяет отличать национальную логистику от международной. Сравнивая представленные определения, а также критерии логистических действий, международную логистику можно определить как охватывающую обслуживание субъектов из более чем одного государства. В таком понимании международная логистика отличается от национальной следующими чертами:

- большим масштабом мероприятий, например, большей массой транспортируемых и складированных товаров;
- широкой разнородностью продуктов и услуг, которые являются предметом услуг международной логистики;
- необходимостью преодоления большого количества барьеров, например, географических, административных, культурных, юридических, языковых и др.;
- управлением услугами на большом расстоянии и частым обслуживанием многоотраслевых сетей потребителей;
- сложностью документации.

Представленный список характеристик международной логистики не охватывает всех ее особенностей, которые тесно связаны со сферой функционирования. Международная логистика обладает своими специфическими чертами, характеризующими международный товаропоток. Кроме этого, к наиболее важным элементам, показывающим отличие международной логистики, можно отнести следующие:

- сотрудничество с правительствами государств, которые могут быть активными субъектами, принимающими участие в сложном логистическом процессе;
- эффективное управление запасами «в дороге» посредством использования комбинированных перевозок;
- интеграция маркетинговых каналов с логистическими системами.

Международные материальные потоки часто требуют многообразных перевозок через национальные границы меньших или больших партий товаров. Это связано с таможенными платежами, значительными задержками, вызванными, например, очередями на погранпереходах, а иногда и торможением материальных потоков (изменение таможенных положений и ставок, нестабильная политическая и экономическая ситуация).

Международная логистика реализует товаропотоки, осуществляемые через большое количество климатических зон по всей планете при использовании различных видов транспорта, а также различных систем складирования.

Исходя из определений, сформулированных в разделе 12.1, можно констатировать, что международная транспортная логистика является основным звеном международной логистики и охватывает транспортировку грузов и сопровождающих их информационных потоков, проходящих через границы государств. Международная транспортная логистика охватывает большее количество объектов, чем национальные логистические системы и, прежде всего, за счёт объектов трансграничной транспортной логистики. Трансграничная транспортная логистика является промежуточным звеном международной логистики, обслуживающим процедуры пересечения границы транспортными средствами, грузами и людьми.

Международные перевозки грузов в настоящее время осуществляются следующими видами транспорта: железнодорожным,

морским, автомобильным, воздушным, трубопроводным. Способ транспортировки в международной логистике зависит от правильного определения связанных с ним затрат. Например, логистические составляющие издержек на международную транспортировку грузов включают расходы на:

- подготовку продукции к отгрузке (проверка качества, количества, маркировки, упаковки и т. п.);
- погрузку-разгрузку внутри страны;
- хранение в пунктах перевалки грузов, на терминалах, складах временного хранения и т. д.;
- перевозку грузов до погранпереходов, портов или до транспортных средств, следующих за границу;
- погрузку на транспортное средство (автомобиль, судно, вагон), в том числе в пункте перехода границы;
- перевозку международным транспортом;
- оплату за страхование и таможенное декларирование;
- выгрузку груза в пункте назначения;
- оплату таможенных пошлин, налогов и сборов;
- оплату по доставке груза на склад грузополучателя и др.

В договоре купли-продажи указываются базисные условия поставки, которые и определяют конкретную совокупность затрат. Транспортная составляющая в цене товара при импорте-экспорте в мировой практике обычно определяется на условиях франко-границы страны продавца или покупателя.

Отдельные логистические издержки в транспортировке могут быть сгруппированы или дифференцированы по определенному звену в глобальной цепи поставок. Например, если таким звеном является таможня, то для нее могут быть выделены такие составляющие затрат, как:

- таможенная пошлина;
- налог на добавленную стоимость;
- акцизы;
- сборы за выдачу лицензий таможенными органами;
- сборы за выдачу квалификационного аттестата;
- сборы за таможенное оформление груза;
- таможенные сборы за хранение товара;
- таможенные сборы за таможенное сопровождение товара;
- плата за информационные и консалтинговые услуги и другие статьи.

Динамичное развитие перевозок автомобильным транспортом является несбалансированным экологическими и энергетическими критериями для выбора стратегий развития транспорта.

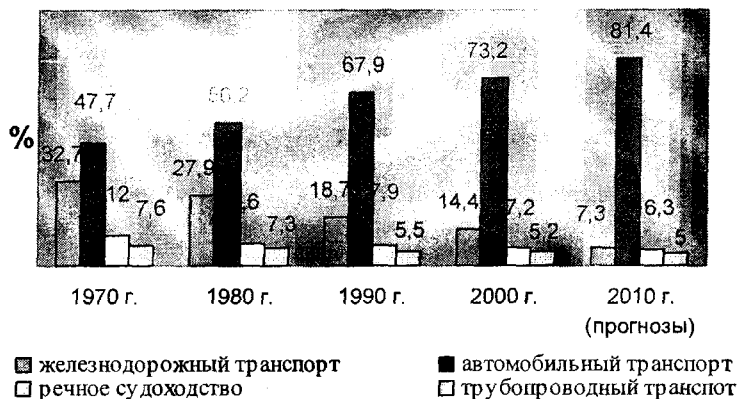


Рис. 12.3. Динамика отраслевой структуры перевозок грузов в странах ЕС

Автомобильный транспорт характеризуется:

- наиболее высокими показателями расходования энергии;
- высоким уровнем загрязнения окружающей среды;
- высоким уровнем загрузки территорий;
- большим количеством автотранспортных отходов (покрышек, использованного масла, автомобильных отходов);
- высокими темпами развития, которые превышают все ранее составленные прогнозы.

Транспорт играет огромную роль для экономического развития государств, отражением чего могут быть кроме всего прочего:

- 1 %-я доля в национальном доходе государств ЕС;
- 1 %-я доля в привлечении рабочей силы;
- 40 %-я доля в общих инвестициях государств ЕС;
- 30 %-я доля в потреблении энергии;
- существенное влияние на состояние естественной окружающей среды.

Значительное влияние транспорта на разрушение окружающей среды привело к тому, что действия, связанные с ограничением этого вредного воздействия, становятся одним из наиболее важных направлений

экономического развития и трансграничного сотрудничества.

Повышенное внимание к условиям и результатам транспортировки является причиной перехода стран ЕС к единой стратегии, целью которой является снижение разрушающего воздействия на окружающую среду. В этой связи был принят ряд правительственных решений, касающихся политики развития транспорта. Эти решения должны затрагивать непосредственно как структуру транспортной системы, мероприятий в области формы и качества инфраструктуры транспорта, технологий перевозки, так и способов достижения существующих целей.

Главная цель перемен, которые должны произойти в белорусской транспортной системе для интеграции с европейской транспортной системой, требует выделения и описания направлений развития, приоритетов и оценки реальных возможностей реализации запланированных мероприятий.

Основные требования ЕС касаются открытия рынка перед конкуренцией и либерализацией перевозочных услуг, а также приспособления инфраструктуры к базовым стандартам качества. Белорусская система перевозок должна будет частично выполнить условия нового общего транспортного рынка.

Одним из наиболее распространённых явлений в мировой экономике является увеличивающаяся глобализация всех её составляющих, в том числе и постоянное развитие макрологистических систем. Это вызвано рядом факторов развития международного разделения труда:

- глобализация рынков сбыта готовой продукции;
- тенденции роста потоков рабочей силы и капитала;
- концентрация производства в транснациональных корпорациях и финансово-промышленных группах.

Эти тенденции, а также факторы ускорения инновационного обновления мира ведут к развитию систем транспортной логистики, информационных коммуникаций и других объектов макрологистики. Немалую роль играют факторы политического характера, особенно в Европе, обусловленные расширением Европейского союза, исчезновением в его рамках препятствий пограничного характера, ослаблением напряжённости на границах ЕС и стран, пока ещё не входящих в него.

Как в странах Европейского союза и вступающих в него государствах, так и в странах бывшего СССР происходит либерализация таможенного, торгового, налогового законодательства, что ведёт к укреплению тенден-

ции интернационализации экономики и росту обмена товарами и услугами, обуславливающим возрастание международных транспортных потоков и, как следствие, глобализации логистических систем.

Согласно В.И. Сергееву « ... основными движущими силами глобализации в логистике являются:

- экономический рост;
- перспективы развития глобальных рынков;
- регионализация;
- глобальная конкуренция;
- экспансия технологий;
- дерегулирование транспорта и развитие логистической инфраструктуры ».

Проведенный в 1996 – 1997 годах американскими исследователями анализ проблем глобальной логистики 111 крупнейших транснациональных корпораций мира позволил выявить основные факторы, обеспечивающие лучшую организацию глобальных логистических систем, это прежде всего:

- позиционирование;
- интеграция;
- гибкость;
- измеримость.

Эти факторы необходимо принять во внимание для последующего их учёта при исследовании трансграничных транспортных систем.

Позиционирование указывает на отличительные особенности данной логистической системы по сравнению с конкурентами и организацию логистических и информационных операций.

Интеграция определяет эффективность взаимодействия логистической системы со всеми участниками международной логистической цепи, включая обмен данными, как правило, в режиме реального масштаба времени.

Гибкость – глобальный системный признак, обеспечивающий эффективное реагирование на возникающие изменения в окружающей среде и адаптацию логистической системы к новым условиям и новым участникам логистической цепи.

Измеримость присуща логистическим системам, построенным на основе постоянного мониторинга за своей деятельностью, а также постоянного сравнения с конкурентами, с лучшими представителями логистической цепи. Все эти факторы необходимо учитывать и

при создании или реконструкции транспортных логистических систем на территории Республики Беларусь, включая пограничные логистические системы.

В.И. Сергеев отмечает значительную роль фактора регионализации в развитии глобальных логистических систем, указывая при этом на такие аспекты, как:

- близость социально-экономических укладов нации;
- общность исторических корней;
- взаимные миграционные потоки;
- единство транспортных систем и дорожной инфраструктуры;
- общность пограничных, таможенных, экологических и других правил;
- сходство телекоммуникационных систем.

Фактор регионализации сыграл существенную роль при создании Европейского союза, Союза России и Беларуси, других союзов на территории бывшего СССР. Этот же фактор играет решающую роль в создании и развитии трансграничных логистических систем.

Необходимо также провести определённые границы между понятиями «глобальные», «международные» и «трансграничные» логистические системы. В книге фигурируют понятия «глобальные», «международные», «межнациональные», что имеет несколько иной смысл, чем принятые в настоящем исследовании предмет и объект анализа. Можно согласиться с тем, что понятия «глобальный» и «международный» предполагают достаточно понятные дефиниции. Что же в этом случае может означать понятие «межнациональный»? Такой термин может быть отнесён к маркетинговой деятельности, где необходимо учитывать особенности национальной культуры, языка, характера потребителей и т. д. По отношению к логистическим системам целесообразно говорить о «трансграничном», нежели о «межнациональном». Детально трансграничные логистические системы будут проанализированы в следующем параграфе.

В международной логистике значительную роль играют логистические посредники, обслуживающие, как правило, какую-либо географическую зону. Такие посредники могут обслуживать только свою зону и не быть глобальными посредниками на всей международной логистической цепи. В мировой практике международной логистики выделяются также так называемые каналные посредники, к которым обычно относятся:

- транспортные компании – международные перевозчики;
- международные экспедиторы;
- внешнеторговые посредники;
- вокзалы, порты, аэропорты и т. п.

В ряд таких канальных посредников необходимо поставить и погранично-таможенные пункты пропуска или терминалы, которые должны играть существенную роль как посредники в логистических цепях.

При этом необходимо отметить, что с учётом развития функций международной логистики и роли канальных посредников всё большее значение приобретают погранично-таможенные терминалы, в особенности на транспортных коридорах Запад – Восток – Запад.

Опыт деятельности таких терминалов в Центральной Европе показывает, что они всё в большей степени приобретают функции международных региональных посредников, в связи с чем рассмотрим пример таких посредников, пока ещё выполняющих более широкий спектр услуг, чем современные погранично-таможенные терминалы. Одним из известных в международных логистических услугах посредником является корпорация «TNT Group», состоящая из трёх компаний:

1. «TNT Express Worldwide» осуществляет международные перевозки грузов;
2. «TNT Logistics» является логистически-консалтинговой компанией, осуществляющей развитие менеджмента в логистических цепях;
3. «TNT Multi Country Logistics» занимается услугами для фирм, создающих собственные логистические цепи на территории нескольких стран.

Основными услугами TNT по международной логистике являются:

- управление логистическими цепями товаропроизводителей;
- предоставление терминалов, складов для хранения и переработки грузов;
- доставка товаров потребителям по системе «точно вовремя»;
- ремонт транспортных средств и снабжение запасными частями и т. п.

Стратегия деятельности компаний типа TNT – многопрофильное обслуживание клиентов, которые требуют от них интегральных услуг, гибко реагирующих на изменения в окружающей среде. Компании, работающие на экспортно-импортном обеспечении грузопотоков, ориентированы также и на правительственную поддержку или государственное регулирование логистических операций. Государственное

регулирование в этой сфере чаще всего заключается в создании таможенных правил, защищающих отечественных товаропроизводителей, предотвращающих контрабанду, лоббирующих свои транспортные, экспедиционные и другие логистические компании. Очевидно, что ряд аналогичных функций выполняют или будут выполнять погранично-таможенные терминалы как логистические коридорные посредники.

Транспортное сотрудничество в Европе развивается исходя из перспектив создания единой Европы и исчезновения границ, что характерно и для пространства бывшего СНГ.

Регламентация трансграничного сотрудничества осуществляется в соответствии с европейскими документами по пространственному развитию, в частности «Европейской хартии пограничных и трансграничных регионов», принятой 20.11.1981 года и обновленной в Щецине 01.12.1995 года. Кроме ряда политических, социальных и гуманитарных принципов в ней содержатся и конкретные экономические и транспортные правила трансграничного сотрудничества в Европе. В этой хартии отмечены:

1. Необходимость улучшения неадекватных трансграничных инфраструктур пограничных регионов.

2. Избавление от недостатков и препятствий в трансграничных перевозках людей и транспортировке товаров.

3. Выравнивание транспортной политики, нацеленной на общее пространство.

4. Развитие или расширение пунктов перехода границ в Центральной и Восточной Европе для сокращения периода ожидания и ускорения транспортировки.

5. Развитие или реконструкция трансграничных терминалов и центров перевозки товаров.

Сотрудничество приграничных территорий, в зависимости от большого количества факторов, может принимать различные формы. Это может быть сотрудничество в различных плоскостях: экономической, социально-культурной, в сфере технической инфраструктуры, территориального планирования, охраны окружающей среды и др. Сотрудничество в области экономики в широком смысле охватывает не только многократный рост числа частных субъектов хозяйствования, в основном в сфере торговли и услуг, предоставляемых людям из-за границы, а также возникновение большого количества фирм с

участием иностранного капитала. Со временем это сотрудничество приобретает все больше черт организованной деятельности. Способствуют этому множественные договоры на локальном и региональном уровне. Очень активно осуществляется сотрудничество в сфере технической инфраструктуры, в особенности это касается пограничных переходов, коммуникационной системы и коммунальных устройств.

При развитии трансграничных транспортных систем следует учитывать и необходимость их превращения в будущем в трансграничные «логистические центры», получившие широкое распространение в Западной Европе. Они могут стать основой системы транспортных коридоров грузопотоков в Беларуси. Это также является одной из главных тенденций развития рынка транспортных услуг – расширения перечня пакетов транспортно-экспедиционных услуг. Конечно, в этом случае на границе следует создавать крупные грузовые терминалы, обладающие всеми потенциальными возможностями для полного пакета услуг в международном транспортном сообщении.

Трансграничное транспортное сотрудничество включается в процесс европейской транспортной инфраструктуры, поэтому несоответствие инфраструктуры транзитного транспорта её потребностям может привести к негативным результатам как в транспортном комплексе, так и в других отраслях экономики. Этот фактор может вызвать множественные нарушения в его функционировании и развитии, выражающиеся в:

- увеличении времени и расходов на транспорт;
- увеличении времени и расходов по складированию;
- снижении качества предоставляемых транспортных услуг;
- невыгодных структурных изменениях в транспорте (возникающих в результате диспропорций при развитии инфраструктуры в различных отраслях транспорта);
- многочисленных барьерах, препятствующих процессу развития инфраструктуры (в условиях отстающего развития инфраструктуры инвестирование осуществляется под воздействием множества потребностей, что часто ведет к выбору варианта, способствующего взаимодействию спроса и предложения при минимальном сроке). Это не всегда соответствует принятым направлениям развития инфраструктуры, хотя при длительном сроке жизни инфраструктурных устройств может возникнуть необходимость отказа от реализации наиболее вы-

годных решений и приспособления дальнейшего развития к реализованным капиталовложениям интервенционного характера;

- росте общих издержек на развитие инфраструктуры, вызванном осуществлением и возникающими отсюда последствиями капиталовложений интервенционного характера под воздействием потребностей.

Кроме того, несоответствующее развитие инфраструктуры в транспорте влечет за собой потери и в других отраслях хозяйствования. 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, производительность, ритмичность, расходы (например, в результате ограничений в поставках возникают нарушения в кооперации, производственные простои и др.);

- потерях в различных отраслях экономики («паводковые» потери возникают в результате недоразвития инфраструктуры водных речных путей);

- 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.

Особую роль играет инфраструктура при развитии всех форм международных экономических отношений и внеэкономических инструментов. Она служит базой для международных связей, являясь одновременно основной детерминантой во всех процессах, касающихся международного сотрудничества.

Для того чтобы транспорт мог выполнять роль стимулирующего экономическое развитие фактора, он должен соответствовать определенным условиям. Одним из них является взаимное приспособление всех составных элементов процесса перевозок, включающее уровень использования этих элементов и возможность получения выгод в виде роста эффективности и улучшения качества оказываемых транспортных услуг.

Инфраструктура и её характеристики: техническая и экономическая

неделимость, длительный период создания и жизнедеятельности, а также их экономические последствия, такие как высокая капиталоемкость, ресурсоемкость, являются мало восприимчивыми. Поэтому, как правило, она на практике формирует основу для проведения унификации всех остальных элементов, которые должны быть приближены к ее параметрам.

Признание важности роли инфраструктуры транспорта в развитии экономической интеграции нашло отображение в Римском договоре о создании общего рынка. Вопросы общей транспортной политики нашли также отражение в договорах о создании и развитии различных союзов на территории бывшего СССР.

Создание единой транспортной сети, отвечающей требованиям экономической интеграции как с точки зрения системы, так и параметров, на практике сталкивается с многочисленными ограничениями. К ним относятся, прежде всего:

- существующее территориальное благоустройство государства, в том числе транспортное;
- противоречие национальных интересов и интересов государств, создающих общую транспортную сеть;
- трудности с анализом эффективности инвестиций международного характера;
- инвестиционные барьеры;
- барьеры при охране окружающей среды.

Все эти факторы, взаимно связанные между собой, создают систему, которая закрепляет свободу выбора необходимого развития транспорта. Существующее территориальное благоустройство государства усложняет процесс определения оптимальных с точки зрения международных потребностей трасс инфраструктуры транспорта. Параметры и конструкционные решения существующей инфраструктуры являются значительными барьерами для реализации новых решений на трассах международного значения, отличающихся от национальных по своей сути.

Ликвидация этих барьеров обычно технически возможна, хотя очень дорогостоящая, и, следовательно, связана еще и с экономическим барьером. Подобные проблемы появляются при решении вопросов охраны окружающей среды, часто требующих дополнительных расходов с целью ограничения негативного влияния инфра-

структуры на окружающую среду.

Международные конфликты, касающиеся развития инфраструктуры транспорта, связаны с:

- финансированием развития инфраструктуры, имеющей существенное значение для государства, на территории которого она реализуется;
- расхождением интересов государства, на территории которого реализуются инфраструктурные инвестиции, и других государств, заинтересованных в этом инвестировании;
- меняющимися предпочтениями в сфере отраслевой структуры транспортных систем;
- меняющимися предпочтениями периферийных и транзитных государств в системе транспортных путей транзитного значения;
- согласованием технических норм, которым должна соответствовать инфраструктура, – принятие определенных норм как обязательных в международной сфере может выступать как необходимость приспособления национальной сети некоторых стран к новым требованиям (например, это касается в определенной степени ширины железнодорожного полотна и др.);
- трудностями при анализе эффективности инвестиций в том случае, если расходы и прибыли разделены между большим количеством стран;
- возмещением расходов за эксплуатацию инфраструктуры. Проблемой является приведение к единому знаменателю принципов не только международного, но и межотраслевого масштаба;
- принципами использования международной инфраструктуры, в особенности это касается трансграничных переходов.

Инфраструктура транспорта характеризуется также совокупностью специфических черт, которые определяют политику ее развития. Очень длительная «живучесть», достигающая иногда 100 лет, требует проведения детального анализа будущих потребностей для того, чтобы принятые технические решения и пространственная система инфраструктуры не препятствовали развитию транспорта и экономики.

Процесс развития инфраструктуры может быть затруднен при принятии решений об инвестициях в различное время и различными субъектами, как это имело место в случае создания европейской транспортной системы. В виде дополнительных препятствий выступают

постоянно меняющиеся предпочтения со стороны определенных государств как в области самой системы, так и в сфере технических решений, различия в состоянии экономического развития, в уровне развития инфраструктуры отдельных отраслей, а также в большинстве случаев большие трудности в поиске финансовых средств, необходимых для осуществления инфраструктурных инвестиций. В такой ситуации необходимым условием для присоединения к единой европейской транспортной сети является точное определение цели, а также способов ее достижения, которыми могут быть:

- приоритетные капиталовложения, укрепляющие существующую систему инфраструктуры;
- приоритетные инвестиции на модернизацию, ликвидирующие недостатки в транспортной сети;
- приоритетные инвестиции на приспособление имеющихся дорог к европейским стандартам.

Изменяющиеся экономические и политические условия, активизация перевозок и изменения торговых связей требуют постоянной актуализации уже существующих схем и их дополнений. Такие потребности были вызваны также происходящими изменениями в странах Центральной и Восточной Европы. Политические и экономические изменения в этих государствах, стремление войти в ЕС вызывают необходимость приспособления транспорта в этих странах к европейским стандартам. В основе этого лежит, прежде всего, приспособление инфраструктуры транспорта к европейской сети как с точки зрения системы, так и технических стандартов.

Сложная экономическая ситуация стран Центральной и Восточной Европы, включая Беларусь, и вытекающие отсюда финансовые проблемы приводят к тому, что реализация капиталоемких проектов в области инфраструктуры является очень проблематичной. С огромными трудностями сталкиваются при реализации таких капиталовложений, которые хотя и приоритетны с точки зрения международных отношений, но могут не быть таковыми с точки зрения интересов отдельного государства.

Инфраструктура транспорта в странах Центральной и Восточной Европы существенно отличается от западноевропейской. Причиной такого состояния являются различия в стратегии развития, которые основывались на отказе от опережающего развития инфраструкту-

ры транспорта, а также низкие инвестиционные издержки, формирующиеся ниже уровня, необходимого для предотвращения декапитализации имущества. В результате в этих странах развитие инфраструктуры часто осуществлялось под воздействием спроса превышающего предложение.

Отраслевая структура перевозок в странах Центральной и Восточной Европы, как это уже отмечалось, значительно отличается от западноевропейской. В этих странах в грузовых перевозках доминирует железнодорожный транспорт, а роль автомобильного транспорта – небольшая.

Это, естественно, отразилось на уровне развития инфраструктуры этих видов транспорта. Инфраструктура дорог государств Центральной и Восточной Европы находится в таком разрушенном состоянии, что это является серьезным препятствием для роста количества перевозок в этой отрасли, хотя спрос на перевозки посредством автомобильного транспорта растет вместе с децентрализацией и связанным с ней снижением большинства партий груза.

Проблемы совершенствования трансграничного транспортного сотрудничества примерно одинаковы для Беларуси и для России. Так, близкое по форме и существу положение, как и Беларусь, имеет Ленинградская область. Пятая часть объёмов перевозок всех российских внешнеэкономических грузов проходит через автомобильные пункты пропуска Ленинградской области. Как отмечают специалисты Ространсинспекции, в трансграничных автоперевозках встречаются следующие недостатки:

- строительство новых пунктов пропуска осуществляется без учёта реконструкции дорожной инфраструктуры;
- ограничивается пропускная способность пунктов пропуска, что вызывает многокилометровые очереди;
- плохое состояние подъездных дорог также снижает пропускную способность поездов.

Аналогичные проблемы существовали и на границе Польши с соседними странами, которые в значительной мере упростились после официального вступления страны в Европейский союз. Так, один из автомобильных пунктов пропуска между Польшей и ЕС находится в г. Швецко и, как и в г. Бресте в нашей стране, является наиболее важным и загруженным. Построенный в 1995 году современный тер-

минал позволял обработать более 1 миллиона автопоездов за год при ежегодном приросте в 25-30 %. Пропускная способность этого терминала была рассчитана на 4 тысячи автомашин в сутки. В то же время и на этом терминале, как отмечают немецкие специалисты, имелись недостатки, к которым они, прежде всего, относят:

- ряд недоработок в инфраструктуре терминала, подъездов к нему, что снижает пропускную способность и безопасность движения;
- недостаточный таможенный контроль за техническим состоянием автопоездов и др.

Как уже отмечалось, и в данном случае один из главных недостатков пункта пропуска – низкая пропускная способность, что снижает эффективность его функционирования.

Одним из существенных, сдерживающих скорость перемещения грузов через границы факторов является необходимость таможенной переработки грузов, что зависит от степени логистизации этих процедур.

Таможенное дело как специфический вид человеческой деятельности включает совокупность операций, так или иначе связанных с прохождением товаров и услуг через таможенную границу. Таможенная переработка груза также представляет собой совокупность операций по перемещению через таможенную границу разнообразных грузов, взаимосвязь и взаимозависимость которых образуют поток таможенной переработки грузов.

Разнообразие потоков таможенной переработки грузов достаточно велико и определяется совокупностью факторов, включая характер грузов, таможенные режимы, таможенные тарифы, меры экономической политики и многое другое. По экономической природе потоки таможенной переработки грузов можно классифицировать по трем группам:

- 1) потоки физического перемещения грузов через таможенную границу;
- 2) информационные потоки таможенной переработки грузов;
- 3) финансовые потоки таможенных платежей, связанных с таможенной переработкой грузов.

Основная роль в таможенной переработке грузов принадлежит их физическому перемещению через таможенную границу. При этом информационный и финансовые потоки выполняют функции обслуживания потока физического перемещения грузов через та-

моженную границу (рис. 12.4).

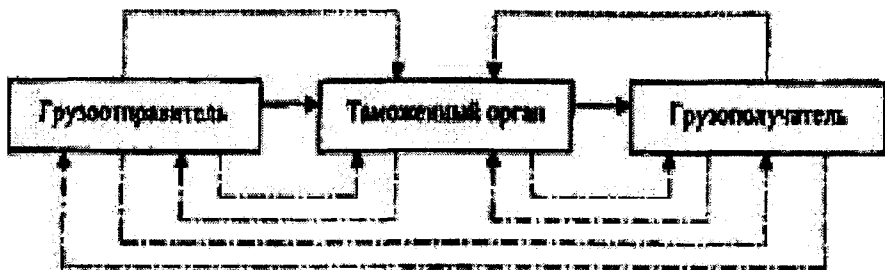


Рис. 12.4. Принципиальная схема потоков таможенной переработки грузов:

- поток физического перемещения груза;
- ...— финансовый поток таможенных платежей;
- информационные потоки

Интенсивность потока физического перемещения грузов через таможенную границу, а также связанных с ним финансового и информационного потоков определяется в первую очередь уровнем развития внешнеэкономической деятельности страны. Большую роль играет также эффективное построение логистических подразделений, обеспечивающих переработку грузов.

12.3. Теоретические предпосылки определения эффективности создания и функционирования ТТЛС

Проблема исследования эффективности систем требует особого подхода с точки зрения их уровня, содержания и взаимосвязей с внешним окружением. В этом отношении логистические системы являются сложными, состоящими из ряда подсистем обслуживания и сконструированными на различных уровнях. Такая системная сложность требует создания эффективного механизма их проектирования и функционирования.

За фундаментальную предпосылку исследования эффективности логистической системы можно принять её стремление к росту объёма и качества обслуживания клиентов на основе совершенствования

ния кооперативных связей и конкурентоспособности. Для определения более точных и конкретных критериев эффективности транспортно-логистических систем необходимо установить саму суть эффективности. В логистических системах она должна отражать достижение цели при обеспечении необходимого соотношения между эффектами и затратами на её достижение.

Оценка эффективности логистической системы требует определённых условий, среди которых можно выявить следующие:

- оценка эффективности требует точного и ясного расчёта существующих в экономике показателей;
- принимаемые для расчёта показатели должны быть увязаны с финансово-экономической системой логистического предприятия;
- система оценки эффективности должна отражать воздействие внешней среды и учитывать эффективность обслуживания клиентов.

Рассматривая проблемы эффективности логистических систем, можно опираться на высказывание известного исследователя логистики Х. Пфоля: «Логистические системы можно считать эффективными, если при их формировании взаимосвязаны логистические затраты на входе в систему и логистические услуги на выходе из системы как цели формирования этих систем».

Дальше автор говорит о соотношении замороженного в логистической системе капитала и прибыли, получаемой с помощью этой системы.

В общей теории эффективности её оценки дифференцируются от глобальных до частных в такой последовательности:

- общая эффективность использования ресурсов;
- эффективность использования отдельных производственных факторов;
- затраты управления производственными факторами.

Каждый уровень эффективности требует своей отдельной оценки.

Например, общая эффективность использования ресурсов отражает соотношение между затратами и достигнутыми вследствие этого результатами.

В основе эффективности логистических систем лежат два подхода – рыночный и традиционный. При рыночном подходе оценке подлежат действия и затраты, обеспечивающие интерес клиентов. При традиционном подходе в логистической структуре рассматриваются затраты и результаты собственно логистического предприятия. Объединяя эти подходы, можно утверждать, что в оценке эффективности

логистических систем должны быть применены критерии целенаправленного действия, рыночной полезности и рационального хозяйствования.

Согласно критерию целенаправленного действия оценивается соответствие выполняемых системой функций в отношении требований и ожиданий клиентов. Это же, в принципе, обеспечивает и рыночную полезность логистической системы. Критерий рационального хозяйствования обеспечивает оценку соотношения затрат и прибыли в логистической системе.

В традиционных логистических системах эффективность измеряется соотношением результатов и затрат, и построение таких систем должно полностью отвечать требованиям эффективности, условиям и связям между логистическими факторами (затратами) и достигнутыми целями (эффектами). В исследуемой трансграничной транспортно-логистической системе необходим несколько иной подход, так как здесь вступают в игру иные факторы, связанные с процедурами пересечения государственной границы. В этом случае государство выступает монополистом в оказании ряда услуг и действует в сфере ценообразования как монополист, что стабилизирует получаемые эффекты.

Соотношение затрат и эффектов в логистической системе во многом зависит от её структуры и структуры ею оказываемых услуг. Так, на рис. 12.5 представлена схема услуг, оказываемых в трансграничной транспортно-логистической системе, созданной в г. Бресте.

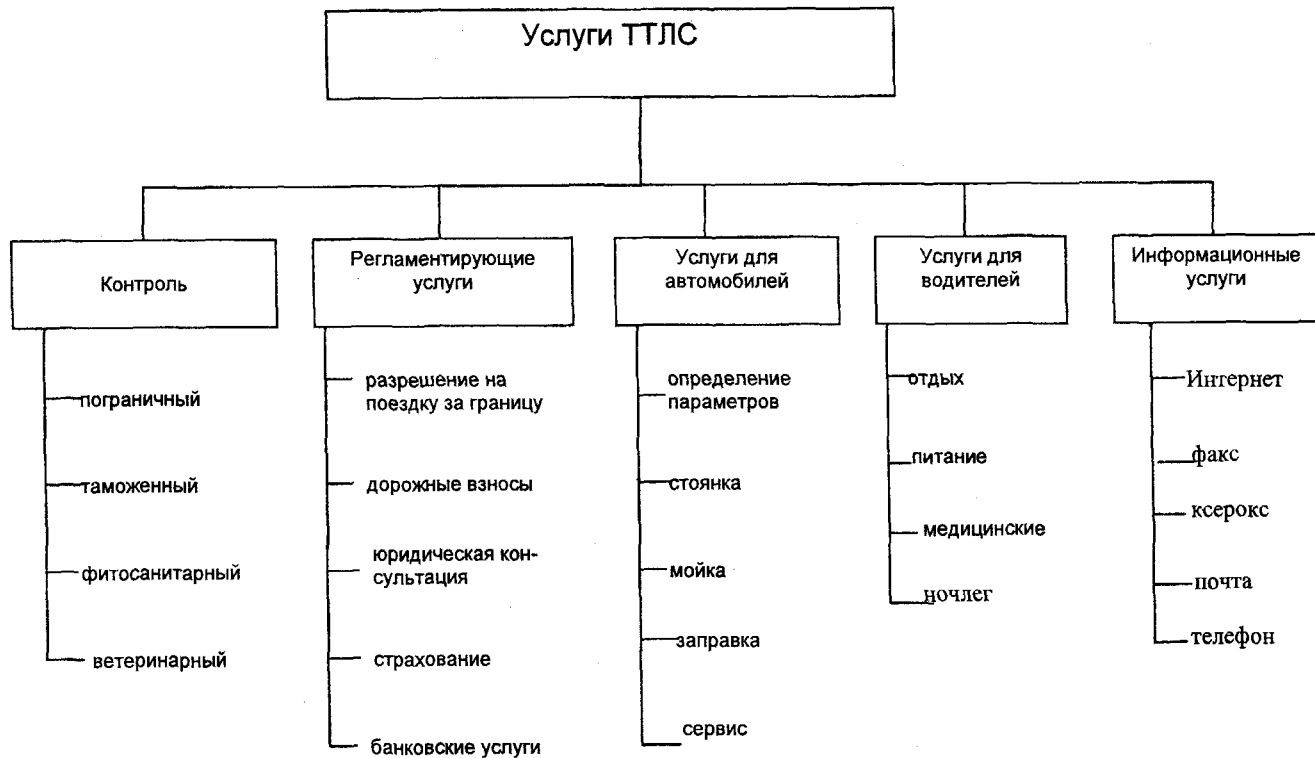


Рис. 12.5. Состав услуг на ТТЛС

Как видно, здесь представлено достаточное множество услуг, выполняемых различными фирмами, а также государственными органами, что требует их эффективного взаимодействия.

В общем случае для такой ТТЛС действует эффект синергии \mathcal{E}_s :

$$\mathcal{E}_s = \mathcal{E}_{\text{ТТЛС}} - \mathcal{E}_{\text{ед}},$$

где $\mathcal{E}_{\text{ТТЛС}}$ – общий связанный эффект деятельности совокупности предприятий и организаций, размещённых на ТТЛС;

$\mathcal{E}_{\text{ед}}$ – сумма эффектов каждой организационной структуры, действующей на ТТЛС.

Учитывая, что эффект синергии в настоящее время рассчитать трудно, примем его во внимание как качественную рекомендацию для инвесторов, создающих аналогичные ТТЛС. Однако все участники ТТЛС объединены общей целью, характером которой является пропуск транспортных единиц через границу.

Понятие «эффективность» обычно включает комплексные оценки соотношений получаемой прибыли и понесенных затрат в логистической системе. В исследовательском смысле можно рассмотреть также в совокупности и цель этой системы – рис. 12.6.

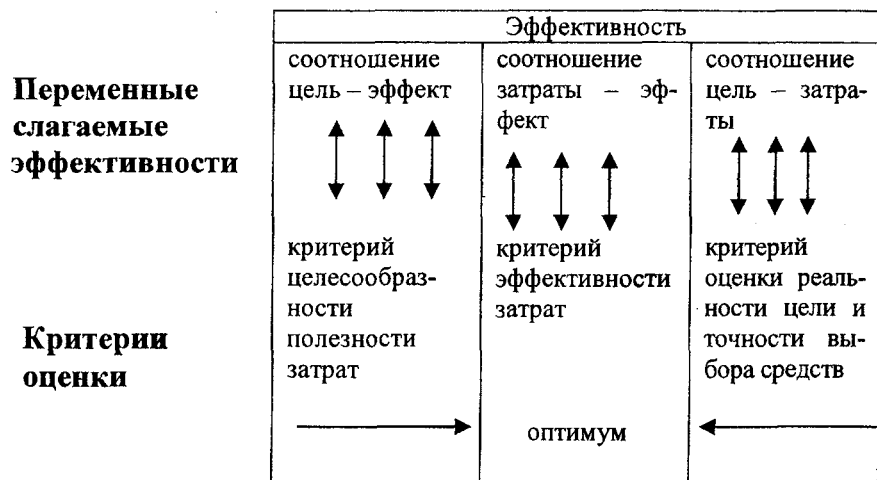


Рис. 12.6. Составляющие системы эффективности

Представленные соотношения показывают, что можно получить три типа критериев эффективности. Критерий целесообразности и полезности затрат создаёт соотношение цель – эффект. В критерии оценки реальности цели и точности выбора средств её достижения основой решения является соотношение цель – затраты. Как чаще всего принято в экономической теории, главной формулой эффективности является соотношение затраты – эффект. В принципе, оно содержит в себе элементы и двух предыдущих соотношений. Для реальных практических расчётов необходимо точное определение эффектов и затрат. При этом в качестве показателей эффективности могут выступать и физические измерители: количество автомашин за единицу времени; тоннаж транспортных единиц, обработанных за единицу времени, и др.

В теории и практике оценки эффективности построения и функционирования систем особое значение придаётся критерию, т. е. признаку системы, по которому оценивается соответствие её функционирования заданному результату. Любые системы, в том числе и логистические, являются многовариантными, и выбор наиболее эффективного варианта происходит по определённому методу оценки решений, т. е. по какому-то критерию эффективности или оптимальности. В современных системах любого назначения отсутствуют какие-либо единые комплексные критерии в связи с чрезвычайной сложностью таких систем. Существуют многочисленные показатели, такие как рентабельность, производительность, оборачиваемость и т. п., которые характеризуют далеко не все элементы и подсистемы хозяйствующих субъектов и не дают оценки их взаимосвязям и взаимодействию. Например, в рыночной экономике для коммерческого предприятия, каким и является логистическая система, критерием эффективности выступает соотношение «затраты – эффект», а на рис. 12.7 показаны источники прибыли для ТТЛС.

Виды источников



Рис. 12.7. Источники роста прибыли в логистической системе

Глобальными критериями являются показатели, характеризующие эффективность создания и функционирования ТТЛС в целом, а локальными – показатели, характеризующие отдельные структурные подсистемы или отдельные функции ТТЛС.

Необходимо учитывать при определении критериев два направления их применения. Первое связано с проектированием и строительством ТТЛС, для чего требуется разработка соответствующих инвестиционных проектов, а в их составе – бизнес-планов и их оценка в соответствии с мировыми стандартами. Второе направление обусловлено необходимостью оценки уже действующей ТТЛС. В обоих вариантах могут быть пересекающиеся критерии. Например, для расчета требуемого количества инвестиций при строительстве ТТЛС необходимо определить, сколько каналов для обработки транспортных единиц потребуется, чтобы уменьшить время их обслуживания.

В применении к оценке эффективности инвестиционного проекта по созданию ТТЛС принято рассчитывать три основных критерия, которые рассматриваются по известным методикам.

Чистый дисконтированный доход (NPV) представляет собой сумму дисконтированного потока чистого дохода за период T , получаемого как разница между результатами и затратами за этот период.

Срок окупаемости – это продолжительность периода, требующегося для того, чтобы окупить все капитальные вложения.

Внутренняя норма доходности – норма дисконта, при которой величина приведенных эффектов равна приведенным капиталовложениям.

Второй стороной эффективности ТТЛС является оценка эффективности его функционирования в ходе обработки транспортных единиц для их пропуска через государственную границу. Здесь возникает проблема поиска показателей оценки такого функционирования.

К процессу создания системы показателей эффективности ТТЛС предъявляются следующие требования:

- точное установление логистических целей;
- определение нормативов их достижения;
- назначение правил выбора показателей эффективности путём тщательного анализа деятельности предприятия;
- установление логистической структуры предприятия;
- согласованность показателя с другими параметрами предприятия;
- выявление уровня агрегирования показателя исходя из потребностей анализа и моделирования эффективности.

Возможен иной подход к логистическому эффекту ТТЛС – системный, охватывающий все составляющие процедуры пересечения границы, включая затраты и эффекты перевозчиков, которые в нашем случае выступают как внешние факторы. При этом эффект ТТЛС представляет собой сумму эффектов, достигаемых на самой ТТЛС и во внешнем окружении:

$$\mathcal{E}_{\text{сист}} = \mathcal{E}_{\text{ТТЛС}} + \mathcal{E}_{\text{пер}}$$

где $\mathcal{E}_{\text{сист}}$ – системный эффект от деятельности ТТЛС;

$\mathcal{E}_{\text{ТТЛС}}$ – эффект, достигаемый самой ТТЛС;

$\mathcal{E}_{\text{пер}}$ – эффект, образуемый во внешнем окружении (у перевозчиков).

Теоретически можно установить эффект внешнего окружения от оптимизации деятельности ТТЛС.

$$\mathcal{E}_{\text{пер}} = \mathcal{E}_{\text{ст}} + \mathcal{E}_{\text{вр}} + \mathcal{E}_{\text{инфр}} + \mathcal{E}_{\text{др}},$$

где $\mathcal{E}_{\text{ст}}$ – эффект, получаемый от снижения стоимости;

$\mathcal{E}_{\text{вр}}$ – эффект, образуемый у перевозчиков за счёт снижения времени нахождения транспортных единиц на ТТЛС;

$\mathcal{E}_{\text{инфр}}$ – эффект, получаемый за счёт уменьшения стоимости информационного обслуживания транспортных единиц, пересекающих границу;

$\mathcal{E}_{\text{др}}$ – иные эффекты, образуемые за счёт уменьшения времени пересечения границы (например, экологический).

Показатели оценки эффективности логистических систем могут в значительной степени определяться организационной структурой, характером деятельности системы. В связи с этим выбор показателей должен быть произведён в рамках анализа всей деятельности предприятия. Предварительно необходимо установить правила выбора таких показателей. К таким правилам выбора показателей оценки эффективности в сфере логистики относятся:

- адекватность, основанная на правильном описании зависимости, а также малого влияния на изменения внешних факторов;
- адаптивность, оцениваемая как возможность интерпретации в различных условиях;
- объёмность, согласно которой показатель должен включать существенные свойства логистической системы;
- стабильность, в соответствии с которой необходимо обеспечить единообразие и сравнимость во времени и в пространстве;
- возможность экономического подхода для установления соотношения между эффектом и затратами в логистической системе;
- формализуемость, обеспечивающая математическое описание и возможное моделирование функционала показателя.

Эффекты ТТЛС могут быть разнородными (рис. 12.8), однако исходя из цели этой системы основной эффект проявляется в обеспечении своевременной доставки грузов потребителя при низких ценах, т. е. в обеспечении хотя бы нормального (в соответствии с нормами) обслуживания при пересечении границы. Достижение локальных эффектов возможно, если предпринимаемые управленческие действия касаются ассортимента услуг, инновационности операций, снижения

стоимости и сокращения времени обслуживания.

Цель	Обеспечение стандартов обслуживания транспортных единиц при пересечении государственной границы			
Направление деятельности	Нормирование обслуживания	Управление конкурентоспособностью	Расширение масштабов услуг	Сокращение затрат
Вид деятельности	Обслуживание транспортных единиц. Смена норм обслуживания	Расширение услуг Удержание низких цен Контроль за конкурентами	Комплексное обслуживание Стабилизация стоимости	Соблюдение норм ответственности Поддержание конкурентных цен
Эффекты $\Delta_{\text{там}}$ $\Delta_{\text{ком}}$ $\Delta_{\text{бюдж}}$	Снижение цен ДЦ. Уменьшение времени нахождения на ТТЛС Δt	Снижение цен ДЦ		Снижение затрат на нахождение транспортных единиц на ТТЛС Δz
Консолидированный эффект $\Delta_{\text{общ}}$	Увеличение пропускной способности ТТЛС \max п.с. ТТЛС			

Рис. 12.8. Эффекты трансграничной транспортно-логистической системы

Логистическое обслуживание на трансграничных объектах обычно выдвигает на первый план не стоимостные, а натуральные критерии, среди которых одним из важнейших является время. В принципе, для любых логистических систем время обслуживания может быть (и является) одним из критериев для оценки логистических процессов внутри предприятия, а также и на внешних подсистемах логистических цепей. Можно утверждать, что чем меньше времени затрачивается на удовлетворение поступающего заказа и его перемещение в пространстве в логистических цепях, тем эти цепи эффективнее и тем больше прибыли для всех участников. В логистических системах время играет зачастую большую роль, чем стоимость, можно сказать, что всякая экономия в конечном счёте ведёт к экономии времени.

Чеботаев А.А. рекомендует в качестве временного критерия принять логистический индекс замедления потока (транспортного, материального, информационного и т. п.) – i_λ :

$$i_\lambda = \frac{t + \Delta t}{t}, \quad (12.1)$$

где t – время вхождения потока;

$t + \Delta t$ – время выхода обработанных единиц;

Δt – технологическое приращение времени в логистических цепях.

Эффективной считается такая логистическая система, в которой приращение Δt будет стремиться к нулю. В этом случае пределом логистического индекса замедления потока является 1, т. е.

$$i_\lambda = \frac{t + \Delta t}{t} \geq 1.$$

В глобальной логистике не существует международных норм времени прохождения транспортного средства через терминалы, что объясняется существенными различиями в политической, экономической и законодательной базах различных регионов. В Беларуси в связи с эластичностью таможенных правил также не представляется возможным установить детерминированные нормы времени досмотра транспортных средств. Однако есть усреднённые нормативы времени на оформление единицы транспортного средства на пунктах пропуска. К примеру, пассажирский автобус проходит таможенный контроль за 10 – 15 минут, пограничный – за 15 минут. Грузовая автомашина с товаром может оформляться таможенниками от 20 до 50 мин. В то же время пограничная служба тратит на нее до 10 минут, транспортная инспекция – 3-10 минут, ветеринарный контроль – 10 – 20 минут, фитосанитарный – до 1 часа.

Таким образом, используя формулу (12.1) для оценки эффективности деятельности терминала, можно утверждать, что обозначив:

$t_{оч}$ – время ожидания в очереди;

$\Delta t_{об}$ – время обслуживания на терминале всеми службами;

$t_{нор}$ – сумма нормативов времени досмотра автомобиля всеми службами терминала, получим

$$i_{\lambda} = \frac{t_{\text{оч}} + \Delta t_{\text{об}}}{\Delta t_{\text{нор}}} \rightarrow 1.$$

Чем ближе значение i_{λ} к 1, тем эффективнее работает терминал. Критерий времени является важным и с точки зрения моделирования логистических систем, особенно при превалировании в них транспортных процессов.

В случае применения такого критерия эффективности следует считать наиболее эффективными технологии, в которых Δt стремится к нулю. Тогда предел этой функции можно определить по формуле

$$\lim_{\text{при } \Delta t \rightarrow 0} i_{\lambda} = \frac{t + \Delta t}{\Delta t} = \frac{t}{t} + \frac{\Delta t}{t} = 1 + \frac{\Delta t}{t} = 1 + \frac{0}{1} = 1.$$

В этом случае, при применении данного критерия эффективности логистических систем, его пределом является единица. В принципе, Δt равным нулю быть не может, так как физическое пересечение границы даже при отсутствии её наличия, как в ЕС, требует хотя бы минимальных затрат времени. Очевидно, что $\Delta t = 1$ возможно только при информационной составляющей логистических потоков. Любые же материальные потоки всегда будут оцениваться величиной $i_{\lambda} > 1$, однако можно утверждать, что чем меньше i_{λ} , т. е. меньше приращение Δt , тем эффективнее будет функционировать логистическая система. Мировая практика показывает следующее распределение итогового времени нахождения товара в производственно-логистическом обороте:

- 3 % времени товар находится в производстве, у изготовителей;
- 10 % времени – в процессе перевозки, т. е. на транспорте;
- 87 % времени – в процессе дополнительной обработки, упаковки, на складах.

Таким образом, сокращение времени нахождения товара в пути до потребителя не является определяющим в общей продолжительности цикла, однако является существенным для времени смены его владельца и, следовательно, финансовых расчётов.

В логистической системе существует обратная связь. Обратная связь является тем инструментом, с помощью которого можно оценивать эффективность логистических технологий. Обратная связь означает определение степени воздействия полученных результатов рабо-

ты на грузоперевозчиков. Воздействие может быть положительным, нейтральным или отрицательным. Положительное воздействие – полученные результаты выше ожидаемых, нейтральное – соответствуют ожиданиям, отрицательное – ниже ожиданий, замедляет процесс.

Ключевые показатели эффективности обслуживания (время, качество, издержки) соединяют в себе оценки эффективности с точки зрения представлений грузоперевозчика об уровне обслуживания с внутренними показателями использования ресурсов и активов. Эффективность рейса для грузоперевозчика определяется полученной прибылью за рейс. Прибыль зависит от размера фрахтовой ставки и основных статей затрат при выполнении международных автомобильных перевозок. Так, при увеличении времени простоя на терминале растут следующие затраты грузоперевозчика:

– убытки, связанные с простоем автопоезда (в странах Европейского союза день простоя автопоезда исчисляется убытком в 75 евро, в России – 50 долларов США);

– заработная плата водителям (рабочее время рейса служит одним из показателей расчёта заработной платы);

– суточные водителям;

– расход топлива (в холодное время года);

– штрафные санкции за увеличение сроков поставки товара;

– другие расходы, зависящие от вида груза, условий контракта и т. п.

В этой связи можно отметить, что требованию времени соответствует ряд показателей ТТЛС, таких как:

- время прохождения транспортной единицей ТТЛС;
- интенсивность обработки транспортной единицы на ТТЛС в целом и в её отдельных подсистемах;
- пропускная способность ТТЛС, т. е. количество транспортных единиц, обрабатываемых в единицу времени.

Исходя из необходимости соблюдения требований, предъявляемых к критериям, сформулированным ранее, для дальнейших исследований выбирается критерий пропускной способности ТТЛС.

Глава 13. АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АВТОТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

13.1. Сущность и методы экономического анализа

Как показывает мировой опыт функционирования рыночной экономики, эффективность деятельности и поддержание высокой конкурентоспособности фирм (предприятий) во многом зависит от умения руководителей и специалистов глубоко и всесторонне изучать производственные и маркетинговые процессы и от знания факторов, обусловивших конечные результаты. Успешное решение этих задач во многом зависит от знания методологии анализа и практических навыков аналитической работы.

Анализ – метод исследования, заключающийся в разложении изучаемого явления на составные части и последующем исследовании каждой из составных частей. По мере того как изучена природа каждого из составных элементов, выяснены их роль и значение внутри данного целого явления, необходимо снова соединить эти элементы в соответствии с их ролью и назначением в единое целое. Такое объединение расчлененных и проанализированных элементов в единое, внутренне связанное целое называется синтезом. Анализ и синтез выступают в процессе исследования в единстве, т. е. представляют собой две стороны единого процесса познания явлений.

Анализ производственно-хозяйственной деятельности предприятия – это комплексное изучение работы предприятия, его структурных подразделений с целью объективной оценки её результатов и выявления возможностей дальнейшего повышения эффективности хозяйствования.

Основы анализа производственно-хозяйственной деятельности предприятия представлены на рис.13.1.

В обеспечении действенности анализа производственно-хозяйственной деятельности определяющую роль имеет состав, содержание и качество информации. Экономическая информация – это сведения, характеризующие хозяйственные процессы в различных подразделениях предприятия и используемые в управлении ими.

МЕТОД	– комплексное исследование хозяйственной деятельности предприятия, системы экономических показателей. Выявление влияния различных факторов на уровень показателей на основе использования приёмов экономического анализа
ОБЪЕКТ	– автотранспортные предприятия (организации)
ПРЕДМЕТ	– хозяйственные процессы, складывающиеся под воздействием объективных и субъективных факторов, которые находят отражение в системе экономической информации
ПРИНЦИПЫ	– научность, комплексность, системность, объективность, действенность, достоверность, демократизм, эффективность
ЗАДАЧИ	– повышение научно-экономической обоснованности бизнес-планов и нормативов (в процессе их разработки), объективное и всестороннее исследование выполнения бизнес-планов и соблюдение нормативов, определение экономической эффективности использования трудовых, материальных и финансовых ресурсов, контроль за осуществлением требований коммерческого риска, выявление и измерение внутренних резервов, испытание оптимальности управленческих решений
ЦЕЛЬ	– содействие повышению эффективности производства, конкурентоспособности продукции и услуг

Рис.13.1. Основы производственно-хозяйственного анализа предприятия

Хозяйственная деятельность автотранспортных предприятий складывается из большого разнообразия одновременно или последовательно выполняемых операций, результаты которых находят отражение в первичных учетных документах (путевые листы, товаротранспортные накладные, наряды и т. п.). Вторичной считается информация, которая получается в результате обработки первичной. Вторичная информация в свою очередь подразделяется на промежуточную и результативную, к первой из которых относятся данные бухгалтерских счетов и других регистров бухгалтерского учета, ко второй – отчетность предприятия.

По своим функциям в процессе управления информация подразделяется на планово-нормативную, учетную и внеучетную.

Планово-нормативная информация служит базой для сравнения с данными различных видов учета.

Результаты оперативного или текущего учёта по выполнению сменных, суточных, недельных, декадных и месячных заданий служат основой для повседневного анализа, оперативного руководства и управления производством, для оценки ритмичности работы предприятия.

Результаты статистического учета, содержащие информацию о массовых, повторяющихся явлениях, используются для установления связей и зависимостей между явлениями и обуславливающими их факторами.

Данные бухгалтерского учёта используются для проверки правильности расходования материальных и денежных ресурсов.

Источниками внеучетной информации являются:

1) официальные документы, которыми обязан пользоваться субъект хозяйствования в своей деятельности: законы государства, указы президента, постановления правительства и местных органов власти, приказы вышестоящих органов управления, акты ревизий и проверок;

2) хозяйственно-правовые документы: договоры, соглашения, решения арбитража и судебных органов, рекламации;

3) материалы специальных обследований состояния производства на отдельных рабочих местах (хронометражные наблюдения использования рабочего времени, фотографии и т. п.);

4) техническая и технологическая документация.

С расширением применения компьютерной техники появились новые источники информации – оперативная память ПЭВМ, Интернет.

Анализ хозяйственной деятельности предприятия только тогда может быть эффективным средством управления, а выводы из анализа действенны, когда он основывается на бесспорно выверенных показателях, полученных на основе тщательного отбора необходимых сведений, их проверке и обработке.

Отбор данных определяется характером и целями анализа, периодом времени, за который проводится анализ. При отборе материалов для анализа из общей массы данных выделяют наиболее существенные, которые полностью раскрывают исследуемые вопросы. Например, для анализа использования подвижного состава отбирают сведения о структуре парка автомобилей, о технико-эксплу-

атационных показателях использования подвижного состава по маркам, выработке на один автомобиль или одну среднесписочную автотонну. Информационной базой для анализа финансового положения предприятия являются данные актива и пассива бухгалтерского баланса о прибылях и убытках за анализируемый период.

Отобранные для анализа материалы подвергаются проверке, которая по содержанию и характеру подразделяется на:

1) техническую – обращается внимание на правильность оформления документов, арифметических подсчетов, согласованность данных из различных источников информации;

2) проверку доброкачественности, позволяющую выявить, насколько объективно информация отражает ход хозяйственных процессов за анализируемый период;

3) встречную проверку или сверку показателей анализируемого предприятия с данными учета организаций, с которыми имеются хозяйственные связи.

При обработке исходных данных производят:

– пересчет абсолютных показателей в относительные величины – проценты, индексы, коэффициенты;

– выполняют аналитические группировки:

1) типологические, которые предназначены для расчленения всей совокупности первичных данных сплошного или выборочного наблюдения на однокачественные группы и классы (например, разбивка фонда заработной платы по категориям персонала);

2) структурные, позволяющие изучить внутреннее строение исследуемой совокупности (например, группировка подвижного состава по возрасту, пробегу с начала эксплуатации);

3) факторные, которые служат для установления причинно-следственных связей между изучаемыми признаками явлений и установление факторов, оказывающих влияние (например, для изучения зависимости среднечасовой заработной платы от стажа работы);

– выводят средние величины, которые выражают типичные черты и дают обобщенную количественную характеристику уровня какого-то варьирующего признака однородного явления (средняя арифметическая, средняя гармоническая, средняя геометрическая, средняя квадратическая, мода, медиана, средняя хронологическая и т. д.).

Обработка материалов завершается их систематизацией в форме различных аналитических таблиц, графиков, диаграмм.

Следует отметить, что как обработка информации, так и непосредственно анализ производственно-хозяйственной деятельности требуют большого объема разнообразных вычислений. В связи с этим автоматизация аналитических расчетов на базе ЭВМ стала объективной необходимостью. Использование современных персональных ЭВМ повышает продуктивность работы экономистов-аналитиков, и они, освобождаясь от технической работы, могут глубже и всесторонне исследовать экономические явления и процессы. Также повышаются оперативность и действенность.

Наиболее эффективной организационной формой использования ПЭВМ является создание на их базе автоматизированных рабочих мест экономистов, бухгалтеров.

Под методом экономического анализа понимается диалектический способ подхода к изучению хозяйственных процессов в их составлении и развитии. Характерными особенностями метода экономического анализа являются: использование системы показателей, всесторонне характеризующих хозяйственную деятельность, изучение причин изменения этих показателей, выявление и измерение взаимосвязи между ними.

Чтобы раскрыть всё многообразие и противоречивость хозяйственных процессов, необходимо обладать знанием специальных приемов, т. е. элементов метода. В аналитической работе на автотранспортных предприятиях целесообразно использовать ряд приемов, которые объединяются в несколько групп:

1) приёмы, используемые при подготовке экономической информации и оценке достигнутых результатов – исчисление средних и относительных величин, группировки, сравнение показателей;

2) приём детализации;

3) приёмы, используемые в расчетах влияния отдельных факторов на изменение результативного показателя, в обобщении результатов анализа – ценные подстановки, исчисление разниц, процентные соотношения, выравнивание начальных данных, балансовые сопоставления, интегральный способ, способ логарифмирования, корреляционный анализ;

4) приёмы, используемые для проверки обоснованности и оптимальности уровня показателей, для нахождения оптимальных вариантов решения – математическое программирование, теория массового обслуживания, теория игр, корреляционные модели, сетевые методы.

13.2. Анализ производственно-хозяйственной деятельности автотранспортного предприятия на базе матричной модели

Для управления результатами хозяйственной деятельности предприятия необходимо постоянно контролировать процесс использования ресурсов (материальных, денежных, трудовых), их взаимосвязь с объемом производства. Руководитель, который стремится управлять экономически грамотно, должен иметь перед собой всестороннюю экономическую характеристику деятельности организации и оперативную оценку эффективности ее деятельности.

Поскольку любое предприятие, независимо от размеров, сферы деятельности, прибыльности или убыточности, – это сложная социотехническая и экономическая система, то и эффективность деятельности – понятие комплексное. Ее оценка по отдельным разрозненным показателям будет всегда неполной и односторонней. Поэтому необходимо основываться не на отдельных показателях, а на системе показателей – их матрице. Использование матрицы позволяет проследить взаимосвязь отдельных характеристик хозяйственной деятельности предприятия, их сбалансированность. При этом руководитель может следить за движением производственно-экономических показателей, которые как обеспечивают контроль за экономическим результатом, так и являются основой для принятия управленческих решений.

Построение матрицы предполагает формирование системы показателей, необходимой в процессе экономической диагностики, – достоверной оценке хозяйствования. Ориентируясь на такие показатели, с помощью матричной модели анализа можно оценить принятие решения в прошлом, а также обосновать принимаемые решения на перспективу.

При формировании состава показателей, используемых для построения матрицы, следует учитывать ряд требований:

При формировании состава показателей, используемых для построения матрицы, следует учитывать ряд требований:

- показатели, характеризующие различные состояния предприятия (организации), должны быть сопоставимыми;

- показатели должны изменяться с изменением как предприятия в целом, так и его структурных подразделений;

– показатели должны быть достоверными и доступными, т. е. фиксироваться в плановой и отчетной документации;

– показатели должны отражать как результаты деятельности, так и затраты и ресурсы, необходимые или предусмотренные для их получения.

Кроме того, рекомендуется оценить информативность показателей, в результате которой из исходной совокупности исключаются показатели, значение которых рассчитывается как частное от деления показателей (себестоимость единицы продукции, производительность труда, рентабельность, фондоотдача и т. п.).

Исходные параметры матричной модели в зависимости от их роли и значения в процессе производства подразделяются на три группы: конечные, промежуточные, начальные.

Конечные параметры характеризуют результаты производственной деятельности организации. К ним относятся прибыль, доходы (выручка), объем перевозок (тонны, количество перевезенных пассажиров).

Промежуточные параметры являются связывающими собственно производственный процесс и его результаты. Для автотранспортных предприятий это грузооборот (пассажиरोоборот), общий пробег автомобилей, количество отработанных автомобиле-часов.

К начальным параметрам относятся такие, которые характеризуют материальные, финансовые и трудовые ресурсы, потребляемые в производственном процессе: основные средства, оборотные средства, общая сумма затрат, фонд заработной платы, автомобиле-часы в хозяйстве, количество отработанных человеко-часов.

Исходные параметры, которые будут включены в матричную модель, представлены в табл. 13.1.

Таблица 13.1

Основные показатели деятельности автотранспортного предприятия

Показатели	Базисный период	Отчетный период	Абсолютное отклонение (гр.3 – гр.2)	Темп роста, % $\left(\frac{\text{гр.3}}{\text{гр.2}} \cdot 100\right)$
1	2	3	4	5
1. Прибыль (ПР), руб.				
2. Доходы (Д), руб.				
3. Объем перевозок (Q), т				
4. Грузооборот (P), т-км				

1	2	3	4	5
5. Общий пробег ($Z_{\text{общ}}$), км				
6. Отработано автомобилечасов ($AЧ_p$)				
7. Затраты (Z), руб.				
8. Основные средства (ОС), руб.				
9. Оборотные средства (ОБ), руб.				
10. Фонд заработной платы (ФЗП), руб.				
11. Автомобилечасы в хозяйстве ($AЧ_x$)				
12. Отработано человеко-часов (ЧЧ)				

В табл. 13.1 рассчитаны абсолютные отклонения и темпы роста основных показателей деятельности предприятия. На эффективно функционирующих предприятиях темпы роста конечных показателей опережают темпы роста промежуточных и начальных.

За основу матричной модели экономического анализа берется квадратная таблица-матрица. Выбранные основные показатели заносятся в матричную модель под графами матрицы слева направо и в левом крайнем столбце матрицы – сверху вниз (в той же последовательности, в которой они ранжированы в табл. 13.2).

В матрицу вносятся рассчитанные значения целевых элементов ($C_{i,j}$), которые определяются как отношение показателей по столбцу матрицы (B_j) к исходному показателю по строке (A_i), т. е.

$$C_{i,j} = \frac{B_j}{A_i}.$$

Таблица 13.2

Матричная модель производственно-хозяйственной
деятельности АТП (целевых элементов)

$A_i \backslash B_j$		Прибыль	Доходы	Объем перевозок	Грузооборот	Общий пробег	Отработано автомобиле- часов	Загрязы	Основные средства	Оборотные средства	Фонд заработной платы	Автомобиле-часы в хозяйстве	Отработано человеко-часов
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Прибыль	1	1	$C_{1,2}$	$C_{1,3}$	$C_{1,4}$	$C_{1,5}$	$C_{1,6}$	$C_{1,7}$	$C_{1,8}$	$C_{1,9}$	$C_{1,10}$	$C_{1,11}$	$C_{1,12}$
Доходы	2	$C_{2,1}$	1	$C_{2,3}$	$C_{2,4}$	$C_{2,5}$	$C_{2,6}$	$C_{2,7}$	$C_{2,8}$	$C_{2,9}$	$C_{2,10}$	$C_{2,11}$	$C_{2,12}$
Объем пере- возок	3	$C_{3,1}$	$C_{3,2}$	1	$C_{3,4}$	$C_{3,5}$	$C_{3,6}$	$C_{3,7}$	$C_{3,8}$	$C_{3,9}$	$C_{3,10}$	$C_{3,11}$	$C_{3,12}$
Грузооборот	4	$C_{4,1}$	$C_{4,2}$	$C_{4,3}$	1	$C_{4,5}$	$C_{4,6}$	$C_{4,7}$	$C_{4,8}$	$C_{4,9}$	$C_{4,10}$	$C_{4,11}$	$C_{4,12}$
Общий пробег	5	$C_{5,1}$	$C_{5,2}$	$C_{5,3}$	$C_{5,4}$	1	$C_{5,6}$	$C_{5,7}$	$C_{5,8}$	$C_{5,9}$	$C_{5,10}$	$C_{5,11}$	$C_{5,12}$
Отработано автомобиле- часов	6	$C_{6,1}$	$C_{6,2}$	$C_{6,3}$	$C_{6,4}$	$C_{6,5}$	1	$C_{6,7}$	$C_{6,8}$	$C_{6,9}$	$C_{6,10}$	$C_{6,11}$	$C_{6,12}$
Загрязы	7	$C_{7,1}$	$C_{7,2}$	$C_{7,3}$	$C_{7,4}$	$C_{7,5}$	$C_{7,6}$	1	$C_{7,8}$	$C_{7,9}$	$C_{7,10}$	$C_{7,11}$	$C_{7,12}$
Основные средства	8	$C_{8,1}$	$C_{8,2}$	$C_{8,3}$	$C_{8,4}$	$C_{8,5}$	$C_{8,6}$	$C_{8,7}$	1	$C_{8,9}$	$C_{8,10}$	$C_{8,11}$	$C_{8,12}$
Оборотные средства	9	$C_{9,1}$	$C_{9,2}$	$C_{9,3}$	$C_{9,4}$	$C_{9,5}$	$C_{9,6}$	$C_{9,7}$	$C_{9,8}$	1	$C_{9,10}$	$C_{9,11}$	$C_{9,12}$
Фонд заработной платы	10	$C_{10,1}$	$C_{10,2}$	$C_{10,3}$	$C_{10,4}$	$C_{10,5}$	$C_{10,6}$	$C_{10,7}$	$C_{10,8}$	$C_{10,9}$	1	$C_{10,11}$	$C_{10,12}$
Автомобле- часы в хозяй- стве	11	$C_{11,1}$	$C_{11,2}$	$C_{11,3}$	$C_{11,4}$	$C_{11,5}$	$C_{11,6}$	$C_{11,7}$	$C_{11,8}$	$C_{11,9}$	$C_{11,10}$	1	$C_{11,12}$
Отработано человеко- часов	12	$C_{12,1}$	$C_{12,2}$	$C_{12,3}$	$C_{12,4}$	$C_{12,5}$	$C_{12,6}$	$C_{12,7}$	$C_{12,8}$	$C_{12,9}$	$C_{12,10}$	$C_{12,11}$	1

Совокупность целевых элементов представляет собой систему характеристик деятельности предприятия. Здесь можно выделить группы целевых элементов, имеющих специфическое экономическое содержание. Сущность отдельных целевых элементов матрицы приведена в табл. 13.3.

Экономический смысл целевых элементов

Целевые элементы	Расчетная формула		Экономический смысл
1	2		3
Целевые элементы, дающие оценку эффективности использования трудовых ресурсов			
$C_{12.2}$	$\frac{B_2}{A_{12}}$	Доходы Отработано чел.-часов	Производительность труда в стоимостном выражении
$C_{12.4}$	$\frac{B_4}{A_{12}}$	Грузооборот Отработано чел.-часов	Производительность труда в натуральном выражении
$C_{3.12}$	$\frac{B_4}{A_{12}}$	Отработано чел.-часов	Трудоемкость перевозки
		Объем перевозок	1 т груза
$C_{4.12}$	$\frac{B_{12}}{A_4}$	Отработано чел.-часов Грузооборот	Трудоемкость выполнения 1 т-км
$C_{12.10}$	$\frac{B_{10}}{A_{12}}$	Фонд заработной платы Отработано чел.-часов	Средняя заработная плата
$C_{12.1}$	$\frac{B_1}{A_{12}}$	Прибыль Отработано чел.-часов	Рентабельность трудовых затрат
Целевые элементы, дающие оценку эффективности использования материальных ресурсов			
$C_{7.9}$	$\frac{B_9}{A_7}$	Оборотные средства Затраты	Доля оборотных средств в общей сумме затрат
$C_{9.2}$	$\frac{B_2}{A_9}$	Доходы Оборотные средства	Доходы с одного рубля оборотных средств
$C_{9.4}$	$\frac{B_4}{A_9}$	Грузооборот Оборотные средства	Грузооборот с одного рубля оборотных средств
Целевые элементы, дающие оценку эффективности использования финансовых ресурсов			
$C_{4.1}$	$\frac{B_1}{A_4}$	Прибыль Грузооборот	Рентабельность 1 т-км

1	2		3
$C_{6.1}$	$\frac{B_1}{A_6}$	Прибыль Отработано автомоби- ле-часов	Рентабельность 1 автомо- биле-часа работы
$C_{3.1}$	$\frac{B_1}{A_3}$	Прибыль Объем перевозок	Рентабельность перевозки 1 т груза
$C_{7.2}$	$\frac{B_2}{A_7}$	Доходы Затраты	Доходы на каждый рубль затрат
$C_{4.7}$	$\frac{B_7}{A_4}$	Затраты Грузооборот	Себестоимость 1 т-км
$C_{3.7}$	$\frac{B_7}{A_3}$	Затраты Объем перевозок	Себестоимость перевозки 1 т груза
$C_{6.7}$	$\frac{B_7}{A_6}$	Затраты Отработано автомоби- ле-часов	Себестоимость 1 автомобиле-часа работы
$C_{4.2}$	$\frac{B_2}{A_4}$	Доходы Грузооборот	Доходная ставка 1 т-км
$C_{2.7}$	$\frac{B_7}{A_2}$	Затраты Доходы	Затраты на рубль доходов
Целевые элементы, дающие оценку использованию производственных мощностей			
$C_{11.6}$	$\frac{B_6}{A_{11}}$	Отработано автомоби- ле-часов Автомобиле-часы в хозяйстве	Коэффициент использова- ния парка
$C_{8.2}$	$\frac{B_2}{A_8}$	Доходы Основные средства	Фондоотдача в стоимост- ном выражении
$C_{8.4}$	$\frac{B_4}{A_8}$	Грузооборот Основные средства	Фондоотдача в натураль- ном выражении
$C_{8.1}$	$\frac{B_1}{A_8}$	Прибыль Основные средства	Рентабельность основных средств
$C_{2.8}$	$\frac{B_8}{A_2}$	Основные средства Доходы	Фондоёмкость

Для проведения системно-матричного анализа необходимо построение матричных моделей за базисный и отчетный период.

На основании этих данных рассчитываются индексы и абсолютное изменение целевых элементов матрицы по следующим формулам:

$$I_{cij} = \frac{C'_{ij}}{C_{ij}} \text{ или } I_{cij} = \frac{I_{Bj}}{I_{Ai}},$$

$$\Delta C_{ij} = C'_{ij} - C_{ij} = C_{ij} (I_{cij} - 1),$$

где I_{cij} – индекс изменения целевых элементов матрицы;

ΔC_{ij} – абсолютное изменение целевых элементов матрицы;

C_{ij} и C'_{ij} – соответственно значения целевых элементов матрицы базисного и отчетного периодов;

I_{Bj}, I_{Ai} – индексы изменения B_j и A_i .

Результаты вычислений сводятся в индексную матрицу динамики целевых элементов и матрицу абсолютных изменений целевых элементов. В идеальном случае индексы, расположенные над главной диагональю индексной матрицы, должны быть больше единицы, что свидетельствует о росте эффективности хозяйствования.

Влияние изменения B_j и A_i на изменение целевого элемента матрицы C_{ij} определяется по формулам

$$\Delta C_{ijBj} = \frac{1}{I_{Ai}} (I_{Bj} - 1) C_{ij}, \quad (13.1)$$

или в процентах $\Delta C_{ijBj} = \frac{100}{I_{Aj}} (I_{Bj} - 1); \quad (13.2)$

$$\Delta C_{ijAi} = \left(\frac{1}{I_{Ai}} - 1 \right) C_{ij}, \quad (13.3)$$

или в процентах $\Delta C_{ijAi} = \left(\frac{1}{I_{Ai}} - 1 \right) 100. \quad (13.4)$

По отдельным группам целевых элементов рассчитывают обобщающий индекс как среднюю арифметическую из индексов входящих в нее отдельных целевых элементов. Например, обобщающий индекс по целевым элементам, характеризующим эффективность трудовых ресурсов, определяется следующим образом:

$$I_{C_{ij}об} = \frac{I_{C_{12,2}} + I_{C_{12,4}} + I_{C_{3,12}} + I_{C_{4,12}} + I_{C_{12,10}} + I_{C_{12,1}}}{6}.$$

Результаты расчетов по формулам (13.1) (13.4) сводят в таблицу абсолютного и относительного влияния исходных параметров на динамику целевых элементов. Эти данные позволяют оценить влияние основных факторов, обуславливающих изменение большинства показателей, характеризующих производственно-хозяйственную деятельность автотранспортного предприятия.

Для обобщающей оценки изменений работы в отчетном периоде по сравнению с базисным рассчитывают показатель уровня эффективности ($I_{об}$) по формуле

$$I_{об} = \frac{2 \sum_i \sum_j I_{C_{ij}}}{n^2 - n},$$

где $I_{C_{ij}}$ – элементы индексной матрицы, расположенные над главной диагональю;

n – число индексных параметров матрицы.

13.3. Производственный и финансовый анализ

После обобщающей оценки работы автотранспортного предприятия на основе системно-матричного анализа проводится *производственный анализ* по следующим направлениям: анализ организации перевозок и эксплуатации подвижного состава, анализ технического обслуживания и ремонта автомобилей, анализ состояния и использования основных фондов, анализ труда и заработной платы, анализ материально-технического обеспечения, а затем – *финансовый анализ*: анализ издержек производства, анализ финансовых результатов хозяйственной деятельности.

Исходными материалами для анализа организации перевозок и эксплуатации подвижного состава служат договоры на перевозки и отчет об их выполнении, данные об уровне технико-эксплуатационных показателей, о составе и структуре подвижного состава, о сложившейся ситуации на рынке транспортных услуг. Первоначально рассматривают общие итоги выполнения плана по объему перевозок, соблюдению сроков доставки грузов и прочих договорных обязательств. Далее с помощью темпов роста и прироста, абсолютного значения одного процента прироста изучаются динамика объема перевозок за ряд лет и ритмичность работы предприятия:

$$T_p = \frac{Q_k}{Q_6} \cdot 100\% ;$$

$$T_{np} = \frac{Q_k - Q_6}{Q_6} \cdot 100\% ;$$

$$A_{1\%} = \frac{Q_k - Q_6}{T_p} ,$$

где T_p – темп роста объема перевозок, %;

T_{np} – темпы прироста объема перевозок, %;

$A_{1\%}$ – абсолютное значение одного процента прироста;

Q_6 и Q_k – соответственно объем перевозок в базисном и конечном (отчетном) периоде.

Среднегодовой темп роста (\bar{T}_p) рассчитывается по формуле

$$\bar{T}_p = \sqrt[n-1]{\frac{Q_k}{Q_6}} \cdot 100 ,$$

где n – количество изучаемых периодов.

В ходе дальнейшего анализа исследуются причины, обусловившие изменение объема перевозок. В частности, оценивается влияние изменений объема работ по отдельным клиентам, номенклатуры и структуры перевозимых грузов.

Исследуя причины изменения объема перевозок по клиентам и видам грузов, следует принимать во внимание состояние конкурентной среды, которую согласно исследованию известного английского ученого, авторитета в области конкуренции М.Е. Портера можно охарактеризовать пятью конкурентными силами:

- соперничество среди конкурирующих продавцов;
- конкуренция со стороны товаров (видов услуг), являющихся заменителями и конкурентоспособными с точки зрения цены;
- угроза появления новых конкурентов;
- экономические возможности и торговые способности поставщиков;
- экономические возможности и торговые способности покупателей.

Проводя анализ объема перевозок грузов, следует учитывать, что отличие отчетных данных от базисных может происходить по причинам, не зависящим от автотранспортного предприятия. Изменение среднесписочного количества автомобилей, средней грузоподъемности автомобиля, среднего расстояния перевозок (при обслуживании определенной клиентуры) происходит по причинам, в основном не зависящим от работы АТП. Чтобы не ошибиться в выводах и отделить влияние этих факторов, рассчитывают аналитический объем перевозок, воспользовавшись приемом выравнивания начальных точек анализа, по формуле

$$Q_{\text{анал}} = \frac{T_n \cdot V_T \cdot \beta \cdot q' \cdot j \cdot A'_{\text{сс}} \cdot D'_k \cdot \alpha_v}{l' + V_T + \beta \cdot t_{\text{пр}}}, \quad (13.5)$$

где T_n – среднее время нахождения автомобиля в наряде;

V_T – среднетехническая скорость, км/ч;

β – коэффициент использования пробега;

q' – средняя грузоподъемность автомобиля, т;

j – статистический коэффициент использования грузоподъемности;

$A_{\text{сс}}$ – среднесписочное количество автомобилей;

D_k – календарные дни;

α_v – коэффициент выпуска автомобилей на линию.

В формуле (13.5) показатели без штриха принимаются в значениях базисного периода, со штрихом – отчетного периода.

Сопоставление базисного, отчетного и аналитического значений объемов перевозок позволяет установить абсолютное (A_Q), допустимое (D_Q) и относительное (O_Q) отклонения:

$$A_Q = Q' - Q;$$

$$П_Q = \frac{Q' - Q}{Q} \cdot 100 \%;$$

$$D_Q = Q_{\text{анал}} - Q;$$

$$П_{D_Q} = \frac{Q_{\text{анал}} - Q}{Q} \cdot 100 \%,$$

$$O_Q = Q' - Q_{\text{анал}};$$

$$П_{O_Q} = \frac{Q' - Q_{\text{анал}}}{Q} \cdot 100 \%,$$

где $П_Q$, $П_{D_Q}$, $П_{O_Q}$ – соответственно абсолютное, допустимое и относительное отклонения в процентах.

Допустимые отклонения показывают тот объем перевозок, который обусловлен изменением факторов, не зависящих от эффективности работы АТП. Относительное отклонение характеризует совокупное влияние α_v , T_n , V_t , β , j , $t_{\text{пр}}$ – количественных и качественных показателей использования подвижного состава.

Изменение уровня технико-эксплуатационных показателей вызывает множество различных причин. Знание факторов, влияющих на эти показатели, умение выделить основные факторы, понимание взаимосвязи между показателями и овладение техникой их расчета является одной из основных задач анализа работы АТП.

После анализа технико-эксплуатационных показателей, в ходе которого выявлены причины, обусловившие их изменение, определяют влияние этих показателей на прирост (сокращение) объема перевозок и грузооборота. Для этого можно использовать различные приемы с учетом специфики исследуемых величин, такие как прием

ценных подстановок, прием условных подстановок, прием ценных показателей и др.

13.4. Анализ технического обслуживания и ремонта автомобилей

Для успешного выполнения перевозочного процесса необходимо подвижной состав поддерживать в работоспособном состоянии, позволяющем обеспечить высокую эксплуатационную надежность транспортных средств. Немалую роль в обеспечении исправного состояния, надежной, безопасной и экономичной работы подвижного состава играет принудительное профилактическое обслуживание. Независимо от того, где проводятся соответствующие работы – на автоэксплуатационном предприятии или на специализированных станциях технического обслуживания – должно строго контролироваться соблюдение всех нормативов, предусмотренных Положением о техническом обслуживании и ремонте подвижного состава автомобильного транспорта. Система профилактического технического обслуживания характеризуется количеством ежедневных обслуживаний, первого (ТО-1) и второго (ТО-2) технических обслуживаний определенной периодичности, перечнем операций по поддержанию подвижного состава в работоспособном состоянии и надлежащем внешнем виде.

При анализе следует оценить выполнение плана по количеству всех видов технических воздействий за анализируемый период. Для этого в первую очередь с помощью приема выравнивания начальных точек анализа производится корректировка планового числа воздействий с учетом фактического пробега по формуле

$$N_{\text{т.в. скор}} = \frac{Z_{\text{общ}}}{Z_{\text{т.в}}} - N_{\text{т.в}}^{\text{выс. ст}},$$

где $N_{\text{т.в. скор}}$ – скорректированное количество технических воздействий;
 $Z_{\text{общ}}$ – фактический общий пробег автомобилей, км;
 $Z_{\text{т.в}}$ – плановый пробег до соответствующего технического воздействия;
 $N_{\text{т.в. скор}}$ – количество технических воздействий высших ступеней.

Полученные данные сопоставляются с фактическим и плановым количеством воздействий.

Рассчитанные отклонения свидетельствуют о причинах невыполнения плана: допустимое – в результате изменения общего пробега автомобилей, относительное – следствие несоблюдения периодичности постановки автомобилей в ТО и ремонте.

Если ТО и ремонт автомобилей проводятся на АТП, необходимо проанализировать трудоемкость этих работ. Техническое обслуживание и текущий ремонт подвижного состава требуют больших трудовых затрат, основными причинами чего являются: сложность механизации ручного труда при выполнении основного комплекса работ; типичные недостатки конструкций подвижного состава, увеличивающие трудоемкость ТО и ремонта, – большое количество точек смазки и мест, требующих частых крепежных работ; затрудненный доступ к местам частого обслуживания и ремонта; недостаточный срок службы отдельных агрегатов и деталей; недостатки методов организации ТО и ремонта.

Нормативная трудоемкость по видам воздействий устанавливается по моделям автомобилей с учетом категории условий эксплуатации, климатических условий, возраста и подвижного состава, размера АТП и количества технологически совместимых групп автомобилей. Фактически сложившуюся среднюю трудоемкость технического воздействия ориентировочно можно рассчитать по формуле

$$t_{т.в} = \frac{t_{см} n_{см} N_p}{N_{т.в}}, \text{ чел.} \cdot \text{ч},$$

где $t_{см}$ – продолжительность рабочей смены, ч;

$n_{см}$ – число смен в сутки;

N_p – количество явочных рабочих, занятых выполнением данного вида технического воздействия, чел.;

$N_{т.в.}$ – количество технических воздействий определенного вида, выполненных в среднем за сутки.

Анализ трудоемкости предусматривает сопоставление средней фактической трудоемкости технического воздействия каждого вида с нормативной, установленной на предприятиях с учетом Положения по ТО и ремонту. Однако одного такого сравнения недостаточ-

но, так как для объективной оценки затрат труда необходима дополнительная информация, полученная на основании результатов хронометражных наблюдений и фотографии рабочего дня. Используя эти данные, можно выявить, какая часть рабочего времени используется производительно, чему равны потери рабочего времени и вследствие каких причин они произошли, что привело к высоким трудозатратам на ТО и ремонт.

Для устранения выявленных в ходе анализа недостатков рекомендуется повышать механизацию часто повторяющихся и трудоемких операций технического обслуживания и ремонта, внедрять средства инструментального контроля и диагностики, стандартизацию и типизацию технологических и организационных решений; повышение квалификации и экономическое стимулирование работников, совершенствующих организацию труда.

ЛИТЕРАТУРА

1. Хрипач, В.Я. Экономика предприятия. – Мн.: Экономика, 2000.
2. Ивуть, Р.Б., Пилипук, Н.Н. Бизнес-план предприятия. – Мн.: Высшая школа, 2000.
3. Логистика / Р.Б Ивуть [и др.]. – Мн.: БНТУ, 2004.
4. Волков, О.И. Экономика предприятия. – М., 2000.
5. Тозик, А.А. Экономика автомобильного транспорта. – Мн.: УП «Технопринт», 2002.
6. Управление персоналом: учебное пособие/ Н.П. Беляцкий [и др.]. – Мн.: ИП «Экоперспектива», 2000. – 320 с.
7. Оганесян, И.А. Управление персоналом организации. – Мн.: Амалфея, 2000. – 256 с.
8. Владимирова, Л.П. Экономика труда: учебное пособие. – М.: Издательский дом «Дашков и К», 2000. – 220 с.
9. Менеджер и организация. Практикум: тесты, анкеты, ситуационные задачи, рекомендации / Сост. И.А. Оганесян. – Мн., 1997.
10. Мальшев, А.И. Экономика автомобильного транспорта. – М.: Транспорт, 1983.
11. Законы и постановления Совета Министров Республики Беларусь в области рыночной экономики.
12. Головащенко, С.Л., Жарова, О.М. Сборник задач по курсу «Экономика автомобильного транспорта». – М.: Высшая школа, 1980.
13. Ивуть, Р.Б., Пилипук, Н.Н., Кисель, Т.Р. Методическое пособие к выполнению курсового и дипломного проекта по разработке бизнес-плана. – Мн.: БГПА, 1999.
14. Ивуть, Р.Б., Пилипук, Н.Н., Тозик, А.А. Лабораторный практикум по курсу «Экономика автомобильного транспорта». – Мн.: БПИ, 1986.
15. Кодекс законов о труде Республики Беларусь.
16. Закон Республики Беларусь «О занятости населения».
17. Адамчук, В.В., Ромашов, О.В., Сорокина, М.Е. Экономика и социология труда. — М.: ЮНИТИ, 1999.– 180 с.
18. Егоршин, А.П. Управление персоналом. – Н.Новгород, 1997. – 137 с.

19. Вачугов, Д.Д., Кислякова, Н.А. Практикум по менеджменту. – Мн.: Вышэйшая школа, 1998. – 115 с.
20. Сергеев, В.И. Глобальные логистические системы: учебное пособие. – СПб.: Издательский дом «Бизнес – пресс», 2001. – 240 с.
21. Якокка, Ли. Карьера менеджера / Пер. с англ. – Мн.: Парадокс, 1996. – 432 с.

Оглавление

Предисловие.....	3
Введение.....	6
Раздел 1. АВТОТРАНСПОРТНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В СИСТЕМЕ ТРАНСПОРТНОГО КОМПЛЕКСА СТРАНЫ.....	9
Глава 1. СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ.....	9
1.1. Структура национальной экономики.....	9
1.2. Место и роль транспорта в народнохозяйственном комплексе страны.....	11
1.3. Основные параметры развития различных видов транспорта.....	17
1.4. Интеграция транспортной инфраструктуры республики в международную транспортную систему.....	37
Глава 2. ПРЕДПРИЯТИЕ КАК СУБЪЕКТ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В РЕАЛЬНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ.....	47
2.1. Сущность и классификация предприятий.....	47
2.2. Производственная и организационная структуры предприятия.....	52
2.3. Жизненный цикл предприятия.....	60
2.4. Классификация автотранспортных предприятий.....	63
Раздел 2. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ И ПОКАЗАТЕЛИ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ.....	68
Глава 3. АКТИВЫ ОРГАНИЗАЦИИ.....	68
3.1. Собственность организации.....	68
3.2. Износ основных фондов и нематериальных активов.....	72
3.3. Сроки службы и полезного использования основных средств и нематериальных активов.....	75
3.4. Амортизация и объекты начисления амортизации основных фондов и нематериальных активов.....	81
3.5. Способы начисления амортизации.....	85

	3.6. Стоимость основных средств и нематериальных активов.....	90
	3.7. Показатели использования основных фондов, используемых в предпринимательской деятельности.....	94
Глава	4. ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА.....	98
	4.1. Экономическая сущность оборотных средств.....	98
	4.2. Источники образования оборотных средств. Нормирование оборотных средств.....	101
	4.3. Показатели оборачиваемости оборотных средств.....	109
	4.4. Основные направления улучшения использования оборотных средств и ускорения их оборота.....	111
Глава	5. ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ И ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ ТРАНСПОРТА РЕСПУБЛИКИ.....	114
	5.1. Сущность и развитие интеллектуальной собственности.....	114
	5.2. Авторское и промышленное право.....	119
	5.3. Оценка стоимости объектов интеллектуальной собственности.....	127
Глава	6. КАДРЫ АВТОМОБИЛЬНОГО ТРАНСПОРТА.....	135
	6.1. Структура кадров автомобильного транспорта, их подготовка и повышение квалификации.....	135
	6.2. Рабочее время, режим труда и отдыха.....	141
	6.3. Трудовые и социальные отпуска	147
	6.4. Особенности рабочего времени и времени отдыха водителей автомобильного транспорта.....	152
	6.5. Расчет численности работников предприятия	157
	6.6. Производительность труда и пути ее повышения.....	165
 Раздел 3. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ АВТОТРАНСПОРТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....		
Глава	7. ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА.....	172
	7.1. Правовые основы регулирования, функции и принципы формирования заработной платы	172
	7.2. Заработная плата и ее содержание	173

	7.3. Государственные гарантии по оплате труда работников.....	181
	7.4. Формы, системы и размеры оплаты труда	185
	7.5. Единая тарифная сетка работников Республики Беларусь.....	191
	7.6. Оплата труда руководителей организаций и их заместителей	198
	7.7. Оплата труда работников автомобильного транспорта.....	205
	7.8. Планирование заработной платы.....	219
Глава	8. ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА, СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ АВТОТРАНСПОРТНЫХ И АВТОРЕМОНТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	225
	8.1. Издержки производства и обращения, себестоимость продукции (работ, услуг).....	225
	8.2. Классификация затрат по экономическим элементам.....	239
	8.3. Планирование себестоимости на автотранспортном предприятии, расчет издержек производства.....	250
	8.4. Основные направления снижения себестоимости перевозок и ремонтных работ.....	264
Глава	9. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ И ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ТАРИФОВ НА ТРАНСПОРТЕ.....	268
	9.1. Теоретические основы формирования тарифов на транспорте.....	268
	9.2. Особенности ценообразования грузовых перевозок.....	272
	9.3. Особенности ценообразования пассажирских перевозок.....	278
Глава	10. АВТОТРАНСПОРТНОЕ СТРАХОВАНИЕ.....	283
	10.1. Экономика страхового рынка развитых стран.....	283
	10.2. Экономическая сущность страхования автомобильного транспорта.....	292
Глава	11. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЛИЗИНГА.....	324
	11.1. Экономическая сущность и основные понятия лизинга.....	324
	11.2. Мировой опыт развития лизинга.....	338

	11.3. Развитие лизингового рынка в России, Украине и Беларуси.....	353
	11.4. Анализ рынка лизинга грузовых автомобилей, осуществляющих международные перевозки.....	361
Глава	12. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ АВТОТРАНСПОРТНОЙ ЛОГИСТИКИ.....	387
	12.1. Современная логистика и её составляющие.....	387
	12.2. Международная транспортная логистика и трансграничные объекты.....	400
	12.3. Теоретические предпосылки определения эффективности создания и функционирования ТТЛС.....	417
Глава	13. АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АВТОТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	430
	13.1. Сущность и методы экономического анализа.....	430
	13.2. Анализ производственно-хозяйственной деятельности автотранспортного предприятия на базе матричной модели.....	435
	13.3. Производственный и финансовый анализ.....	442
	13.4. Анализ технического обслуживания и ремонта автомобилей.....	446
	Литература.....	449

Учебное издание

Ивуть Роман Болеславович

ЭКОНОМИКА АВТОМОБИЛЬНОГО ТРАНСПОРТА

В 2 частях

Часть I

Учебно-методическое пособие

Редактор Т.Н.Микулик

Пописано в печать 15.12.2007.

Формат 60 x 84 1/16. Бумага офсетная.

Отпечатано на ризографе. Гарнитура Таймс.

Усл. печ. л. 26,4. Уч-изд. л. 20,7. Тираж 150. Заказ 29.

Издатель и полиграфическое исполнение:

Белорусский национальный технический университет.

ЛИ № 02330/0131627 от 01.04.2006.

22 00 13, Минск, проспект Независимости, 65.