

Кафедра «Экономика строительства»



Экономика предприятия

Курс лекций

**для студентов направления специальности 1-27 01 01-17
«Экономика и организация производства (строительство)»**

*Рекомендовано учебно-методическим объединением по образованию
в области экономики и организации производства*

**Минск
БНТУ
2018**

Авторы:

Л.К. Корбан, О.С. Голубова

Рецензенты:

И.И. Богомолов, доцент кафедры организации строительства и управления недвижимостью Белорусского национального технического университета, кандидат технических наук, доцент

В.О. Зарецкий, доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита в промышленности Белорусского государственного экономического университета, кандидат экономических наук, доцент

Курс лекций разрабатывается в целях методического обеспечения подготовки студентов по учебной дисциплине «Экономика организации».

Он охватывает все основные вопросы учебной программы дисциплины «Экономика организации» подготовки специалистов направления специальности 1-27 01 01-17 «Экономика и организация производства (строительство)» и может быть использован как конспект лекций при подготовке к государственному экзамену по дисциплине «Экономика организации».

Белорусский национальный технический университет
пр-т Независимости, 65, г. Минск, Республика Беларусь
Тел.(017) 292-77-52 факс (017) 292-91-37
Регистрационный № БНТУ/СФ71-13.2018

© Корбан Л.К., Голубова О.С, 2018

© БНТУ, 2018

ОГЛАВЛЕНИЕ

1. Развитие строительного комплекса Республики Беларусь	1
Строительная продукция и её технико-экономические особенности	1
1.1 Современное состояние и перспективы развития строительного комплекса Республики Беларусь	1
1.2 Цель, задачи и приоритеты развития строительной отрасли	2
1.3 Строительная продукция и её технико-экономические особенности	9
2. Предприятие – основной субъект национальной экономики. Характеристика предприятия и виды его деятельности. Классификация предприятий. Организационно-правовые формы коммерческих организаций. Порядок создания предприятия и прекращения деятельности	11
2.1 Характеристика предприятия и виды его деятельности	11
2.2 Организационно-правовые формы субъектов хозяйствования	15
2.3 Организационные формы крупного бизнеса	29
3. Инновации, инновационная деятельность. Классификация инноваций. Роль инноваций в развитии экономики	39
3.1 Инновации: понятие и экономическая значимость	39
3.2 Инновационный процесс	41
3.3 Классификация инноваций	47
4. Инвестиции, Инвестиционная деятельность. Субъекты и объекты инвестиционной деятельности	49
4.1 Инвестиции. Инвестиционная деятельность. Субъекты и объекты инвестиционной деятельности	49
4.2 Формы и источники финансирования инвестиционной деятельности	57
4.3 Классификация инвестиций в зависимости от уровня риска	59
5. Показатели экономической эффективности инвестиций. Дисконтирование и капитализация затрат и результатов	65
6. Экономия. Эффект. Эффективность	74
7. Основные средства в строительстве	79
8. Физический и моральный износ. Амортизация основных средств в строительстве	91
9. Оценка основных средств. Показатели и пути повышения эффективности использования основных средств.....	108
10. Лизинг и его использование организациями строительного комплекса.....	112
11. Аренда. Виды аренды. Договор аренды. Арендные платежи.....	124
12. Нематериальные активы. классификация нематериальных активов. Определение стоимости нематериальных активов	136
12.1 Нематериальные активы. Общие положения	136
12.2 Классификация нематериальных активов.....	137
12.3 Определение стоимости и амортизация нематериальных активов	140
13. Оборотные средства строительных организаций	144
13.1 Оборотные средства. Общие положения	144
13.2 Источники формирования оборотных средств.....	148
13.3 Нормирование оборотных средств в строительстве.....	149

14. Показатели и пути повышения эффективности использования оборотных средств	153
14.1 Показатели эффективности использования оборотных средств	153
14.2 Пути повышения эффективности использования оборотных средств	158
15. Логистика в строительстве	159
16. Трудовые ресурсы и производительность труда в строительстве	163
16.1 Трудовые ресурсы в строительстве	163
16.2 Распределение трудовых ресурсов	164
16.3 Статистика численности работающих	167
16.4 Расчет плановой численности работающих и нормирование труда	169
16.5 Производительность труда как экономическая категория	174
16.6 Показатели производительности труда	176
16.7 Повышение производительности труда	178
17. Заработная плата. Формы и системы оплаты труда в строительстве	181
17.1 Заработная плата. Общие положения	181
17.2 Организация заработной платы	187
17.3 Формы и системы оплаты труда	189
18. Тарифные и бестарифные системы оплаты труда	193
18.1 Тарифная система оплаты труда	193
18.2 Бестарифные (гибкие) системы оплаты труда	198
19. Затраты на производство строительно-монтажных работ. Классификация затрат. Направления снижения затрат на производство	202
19.1 Затраты на производство и реализацию продукции как экономическая категория	202
19.2 Классификация затрат	204
19.3 Элементы затрат на производство и реализацию продукции	207
19.4 Себестоимость строительных работ	209
19.5 Планирование затрат на производство	214
19.6 Показатели экономической эффективности затрат на производство и реализацию продукции	216
19.7 Направления снижения затрат на производство и реализацию работ	218
20. Прибыль и рентабельность в строительном производстве. Резервы роста прибыли	220
20.1 Прибыль в строительном производстве	220
20.2 Рентабельность в строительном производстве	223
20.3 Резервы роста прибыли и рентабельности	226
21. Налоги и налогообложение. Налоговый учет и налоговый контроль	227
21.1 Налоги и налогообложение	227
21.2 Принципы налогообложения	229
21.3 Классификация налогов	231
21.4 Элементы налогообложения	235
21.5 Налоговые ставки. Налоговые льготы	236
21.6 Налоговый учет и налоговый контроль	236
22. Классификация налогов. Налоги, сборы и отчисления, уплачиваемые в бюджет Республики Беларусь	238
22.1 Классификация налогов	238

22.2	Налоги, сборы и отчисления, уплачиваемые из выручки от реализации продукции, работ, услуг	243
22.3	Налоги, включаемые в себестоимость продукции, и уплачиваемые из прибыли	244
22.4	Налоги и отчисления, источниками выплаты которых является доход физического лица	246
22.5	Особые режимы налогообложения	249
23.	Расчеты за выполненные работы в строительстве. Порядок расчетов между заказчиком и подрядчиком	251
24.	Формирование неизменной договорной (контрактной) цены на строительство объектов	257
25.	Порядок расчета текущих цен на ресурсы (затраты труда, эксплуатацию машин и механизмов. Материалы, изделия, конструкции)	263
26.	Общепроизводственные и общехозяйственные расходы. Плановая прибыль	276
26.1	Общепроизводственные и общехозяйственные расходы, плановая прибыль: общие положения	276
26.2	Классификация норм общехозяйственных и общепроизводственных расходов	278
26.3	Порядок разработки норм общехозяйственных и общепроизводственных расходов	278
26.4	Порядок применения норм общехозяйственных и общепроизводственных расходов и плановой прибыли	279
27.	Локальные и объектные сметы в текущем уровне цен	293
28.	Сводный сметный расчет стоимости строительства в текущем уровне цен ..	296
29.	Порядок определения стоимости разработки документации проектного обеспечения ресурсным методом	298
29.1	Порядок определения стоимости разработки документации проектного обеспечения: общие положения	298
29.2	Расчет базовых затрат трудовых ресурсов и общих затрат трудовых ресурсов	300
29.3	Порядок определения ресурсным методом базовой стоимости и общей стоимости работ (услуг) ресурсным методом	302
29.4	Порядок определения стоимости работ (услуг), приходящейся на 1 чел-день работы исполнителя 14 разряда	305
30.	Конкурентоспособность продукции и производства	306
30.	Конкурентоспособность продукции и производства: общие положения	306
30.2	Оценка конкурентоспособности организации и продукции	312
	Основная литература	322

1. Развитие строительного комплекса Республики Беларусь.

Строительная продукция и её технико-экономические особенности

1.1 Современное состояние и перспективы развития строительного комплекса Республики Беларусь

Строительство занимает одно из ведущих мест в экономике Беларуси. Строительное производство обеспечивает порядка 6–8 % ВВП республики. Это многопрофильный и многофункциональный вид экономической деятельности. Стратегию развития строительства определяют Правительство Республики Беларусь и Министерство архитектуры и строительства Республики Беларусь, образованное в 1994 г.

Министерство архитектуры и строительства Республики Беларусь разрабатывает и реализует государственную техническую политику в области строительства, архитектуры, градостроительства, промышленности строительных материалов, инвестиционной деятельности в строительстве. Министерство архитектуры и строительства Республики Беларусь является республиканским органом государственного управления и подчиняется Совету Министром Республики Беларусь. Министерство обладает правом законодательной инициативы, разрабатывает проекты законодательных актов, а также заключает международные соглашения и договоры в рамках своей деятельности. Строительный комплекс Республики Беларусь объединяет субъекты хозяйствования различных форм собственности: строительные тресты и объединения, предприятия строительной индустрии, проектные институты, научно-исследовательские и конструкторско-технологические организации.

В 2016 г. строительной деятельностью занималось 9515 организаций, в том числе государственной формы собственности - 388 (4,1%), частной – 8859 (93,1%), иностранной – 268 (2,8 %).

Среднесписочная численность работников строительства в 2016 году составляла 223,6 тыс. человек.

Объем подрядных работ, выполненных по виду экономической деятельности «Строительство», достиг в 2016 г. 8 107,8 млрд руб. Номинальная начисленная среднемесячная заработная плата работников строительства составило 736,2 руб. Прибыль от реализации продукции товаров, работ, услуг – 662,2 млрд.руб. Рентабельность продаж составила 6,3%.

Инвестиции на развитие материально-технической базы организаций строительства в 2016 г. составили 210,1 млрд руб. или 1,1% от общего объёма инвестиций.

Удельный вес валовой добавленной стоимости по виду деятельности «строительства» ВВП в 2016 году составил 6,3%. Основные средства строительства составили 7 092,9 млн. руб.

Концепция развития строительного комплекса Республики Беларусь на 2011–2020 годы, утвержденная постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 28.10.2010 г. № 1589, разработана в целях совершенствования правовых, организационных, экономических, технических, технологических и других условий, обеспечивающих устойчивое развитие строительного комплекса.

Реализация Государственной комплексной программы развития материально-технической базы строительной отрасли на 2006–2010 гг., утвержденной постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 01.09.2006 г. № 1118 (с изменениями и дополнениями), позволила значительно обновить парк машин и механизмов, осуществить технологическое переоснащение промышленных и строительных организаций и увеличить их производственные мощности. В 2006–2010 гг. на предприятиях промышленности строительных материалов было реализовано более 100 инвестиционных проектов, что позволило в 1,5–3 раза увеличить объемы выпуска основных строительных материалов.

Прогноз развития подведомственных организаций Минстройархитектуры, имеющих основной вид деятельности строительства осуществлён на основе прогнозных данных, представленных данными организациями.

Прогноз развития секции F(строительство) осуществлен на основе прогнозных темпов роста инвестиций по Республике Беларусь, а также прогнозируемого снижения доли СМР в общем объеме инвестиций в прогнозируемом периоде.

В случае если в 2018 году развитие экономики Беларуси будет проходить по **целевому сценарию**, а среднесписочная численность работников сохранится на уровне 2017 года, можно ожидать достижения следующих показателей развития строительства в Республике Беларусь в 2018 г.:

- увеличение объемов подрядных работ может составить 2,3%;
- ВДС в строительстве возрастет на 2,7%;
- производительность труда по ВДС возрастет на 2,7%;
- рентабельность продаж повысится до 5,7%;
- объем экспорта строительных услуг составит 1071,2 млн. долл. США.

В 2019-2020 гг. по целевому сценарию прогнозируется сохранение положительной динамики развития строительства с опережающим ростом качественных показателей над количественными.

1.2 Цель, задачи и приоритеты развития строительной отрасли

Основной **целью** развития белорусской строительной отрасли является создание условий для ее устойчивого инновационного развития, обеспечивающего создание высококачественных конкурентоспособных на внутреннем и внешних рынках строительных материалов и современных энергоэффективных, ресурсоэкономичных, экологически безопасных зданий и сооружений, а также обеспечение

роста качественных показателей производственно-хозяйственной деятельности организаций строительной отрасли.

Цель развития строительной отрасли и стоящие перед ней задачи обуславливают следующие *основные приоритеты* белорусской строительной отрасли:

1 Снижение себестоимости и оптимизация затрат в строительстве путем:

- реализации утвержденных отраслевых программ снижения себестоимости производимой продукции (работ, услуг);
- внедрения энерго- и ресурсосберегающих технологий при производстве строительных материалов и услуг;
- максимального применения местных видов топлива в производстве строительных материалов и конструкций;
- внедрения передовых систем управления комплексной оптимизацией производственных и управленческих процессов при производстве строительных работ (по аналогии с производственной системой «Росатом»), направленных на повышение производительности труда, снижение затрат и повышение эффективности управления производством;
- разработки и внедрения новых технологий производства промышленности строительных материалов, в технологии и организации строительного производства, в технологии проектирования и управления инвестиционными проектами.

2 Повышение качества строительства путем:

- организации производства инновационных видов строительных материалов с высокой добавленной стоимостью;
- обеспечения потребности организаций строительного комплекса республики необходимыми материалами и конструкциями отечественного производства, соответствующими европейским нормам, с применением на объектах таких материалов и конструкций в объеме не менее 55 %;
- расширения строительства автомобильных дорог, улиц населенных пунктов, проездов, подъездов к объектам с применением цемента отечественного производства при устройстве дорожных покрытий;
- внедрения передовых технологий и оборудования в строительной сфере.

3 Выполнение мероприятий программы жилищного строительства путем:

- увеличения средней обеспеченности населения общей площадью жилых домов в расчете на одного жителя в сравнении с 26,3 кв. метра в 2015 году;
- создания условий для удовлетворения гражданами потребности в доступном и комфортном жилье в соответствии с их запросами на основе передовых строительных технологий в энергоэффективном исполнении;
- перехода на массовое строительство энергоэффективных зданий и сооружений с обеспечением строительства жилых домов в энергоэффективном стандарте;

- внедрения принципов «зеленого строительства»;
- строительства «интеллектуальных зданий» и «умных домов», гарантирующих экономию энергоресурсов, комфортность проживания.

4 Нарращивание экспортного потенциала организаций отрасли путем:

- роста и диверсификации экспорта строительными и промышленными организациями, достижения положительного сальдо во внешнеэкономической деятельности;
- создания экспортных альянсов белорусских производителей товаров и услуг, в том числе интегрированных с Российской Федерацией, с образованием зарубежных логистических центров;
- всестороннего развития товаропроводящих сетей;
- широкого развития инжиниринговых компаний, работающих по мировым стандартам управления проектами и осуществляющих комплексное управление инвестиционно-строительными проектами при строительстве объектов, в том числе создаваемых на базе крупных проектных организаций республики.

5 Активизация импортозамещения путем;

- организации импортозамещающих производств;
- максимального вытеснения с внутреннего рынка подрядных работ иностранных строительных компаний;
- проведения тщательного исследования рынка промышленного оборудования и налаживание связей с иностранными производителями оборудования как на уровне предприятий, так и на уровне их объединений и министерств;
- привлечения прямых иностранных инвестиций для создания новых и реконструкции действующих производств;
- реализации схем государственно-частного партнерства;
- реализации программ энергосбережения и использования альтернативных видов топлива, региональных и отраслевых планов мер по импортозамещению.

6 Совершенствование правовой и нормативно-технической базы

путем:

- повышения эффективности и качества проектного дела;
- осуществления на постоянной основе актуализации норм проектирования и строительства, а также сметных норм с учетом современных технологий производства строительных работ;
- совершенствования технических регламентов Республики Беларусь в области энергоэффективности зданий, обеспечивающих единые подходы к оценке энергоэффективности зданий в республике;
- продолжения оптимизации ТНПА, содержащих обязательные требования при проектировании зданий и сооружений, взаимосвязанных с Техническим регламентом ТР2009/013/ВУ «Здания и сооружения, строительные материалы и изделия. Безопасность»;

- создания единого комплекса технических нормативных и правовых актов в строительном комплексе, соответствующих нормативной базе стран Евросоюза и Евразийского экономического союза.

7 Совершенствование подходов к управлению строительным комплексом путем:

- консолидации экономических субъектов строительного комплекса путем укрупнения и вхождения в интегрированные коммерческие структуры;
- оптимизации организационно-производственной структуры и деятельности организаций;
- взвешенный подход к решению вопросов о приватизации тех или иных государственных предприятий, учитывая всю структуру строительной отрасли и роль этих предприятий в функционировании национальной экономики;
- расширение использования механизмов санации и банкротства;
- расширение использования так называемых «стандартов открытости» в Минстройархитектуры и строительном комплексе в целом;
- внедрение в промышленных организациях моделей эффективного управления (ЕКР-системы, «точно в срок» и другие), освоение современных систем производства, сервиса и контроля качества продукции.

8 Сохранение профессиональных кадров строительных организаций и предприятий промышленности строительных материалов путем:

- приведения структуры подготовки специалистов в соответствие с потребностью в них в строительном комплексе;
- развития и совершенствования системы подготовки инженерных и рабочих кадров для строительного комплекса;
- создания действенного резерва руководящих кадров и эффективной системы их подготовки;
- сертификации специалистов строительного комплекса в области управления проектами международной организации «Институт управления проектами» (PMI Project);
- внедрения в стратегически значимых организациях передовых мировых практик корпоративного управления с привлечением профессиональных управляющих;
- внедрения информационных технологий в кадровых службах организаций, осуществляющих архитектурную, градостроительную и строительную деятельность, выпуск строительных материалов;
- внедрения новых подходов к стимулированию результатов работы руководителей строительного комплекса в увязке с производительностью труда по валовой добавленной стоимости на одного работающего в организации, объемом экспорта услуг и продукции, прибылью;
- разработки и реализации системы экономического стимулирования по пре-

сечению оттока высококвалифицированных работников за рубеж, в том числе путем установления индивидуальных надбавок к заработной плате за качество труда, предоставления арендного жилья и возможности получения низкопроцентных кредитов через поручительство организаций строительного комплекса;

- обеспечения необходимым оснащением высших учебных заведений, осуществляющих подготовку кадров для строительного комплекса, для формирования компетенций и практического опыта в направлении внедрения системы объемного моделирования при проектировании и производстве строительномонтажных работ;

- переоснащения высших и средних специальных учебных заведений и профессионально-технических учебных заведений, осуществляющих подготовку кадров для строительного комплекса, с целью доведения уровня используемых для обучения инструментов, машин, оборудования до уровня оснащения передовых организаций строительного комплекса;

- создания системы ученичества для подготовки квалифицированных рабочих, способных на внедрение в строительном комплексе новых современных строительных технологий;

- использования в строительных и промышленных организациях движений, стимулирующих на психологическом уровне работников повышать свою производительность труда, качество выполняемых процессов («движение за повышение производительности труда», «движение за работу без брака», «движение контроля над качеством продукции»).

9 Совершенствование подходов в управлении финансами в строительном комплексе и улучшение финансовой дисциплины в расчетах в сфере строительства путем:

- обеспечения своевременного выделения средств и оплату по представленным строительными организациями платежным поручениям за выполненные строительномонтажные работы на объектах жилищного строительства (совместно с Минфином, ОАО «АСБ Беларусбанк», ОАО «Белагропромбанк», ОАО «Белинвестбанк»);

- обеспечения направления в полном объеме плановых назначений на финансирование объектов инженерной и транспортной инфраструктуры к районам жилой застройки (совместно с Минфином, Минэнерго);

- обеспечения погашения просроченной задолженности перед организациями Минстройархитектуры облисполкомами и Минским горисполкомом;

- подготовки предложений о реструктуризации кредитной задолженности организаций строительной отрасли с долей государства;

- принятия мер по сокращению просроченной задолженности и укреплению расчетной дисциплины в сфере строительства;

- принятия мер по сокращению и ликвидации просроченной задолженности потребителей за природный газ, электрическую и тепловую энергию;

- снижения просроченной внешней дебиторской задолженности и недопущения ее роста.

10 Улучшение инвестиционной привлекательности сферы строительства путем:

- создания системы мониторинга эффективности деятельности должностных лиц (руководителей высших исполнительных органов государственной власти, руководителей предприятий) по созданию благоприятных условий ведения предпринимательской деятельности в сфере строительства на основе рейтингов количества, стоимости и срока прохождения процедур для бизнеса, с публикацией в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» на официальном сайте Минстройархитектуры;

- создания механизма регулярного реинжиниринга (оптимизации) процедур, инвентаризации и пересмотра инструментов разрешительной системы в сфере строительства на основе системы управления рисками с привлечением представителей бизнеса, профессиональных ассоциаций и общественных организаций;

- перевода в электронный вид ключевых государственных услуг в сфере строительства: получение разрешения на строительство, получение разрешения на ввод объекта в эксплуатацию, получение градостроительного плана земельного участка; получение государственной экспертизы проектной документации;

- развития системы электронного документооборота и применения электронной цифровой подписи при взаимодействии застройщиков, органов государственной власти, местных органов власти на этапах представления разрешительной документации и проведения экспертизы проектной документации;

- развития порталов государственных услуг в регионах на основе принципа организации информационных сервисов по «жизненным ситуациям» и дружественных интерфейсов;

- обеспечения информационного взаимодействия между землеустроительными службами, исполкомами, организациями по госрегистрации недвижимости, юридическими и физическими лицами;

- организации предоставления и информационного сопровождения государственных услуг и процедур в строительстве на принципах «одного окна»;

- разработки и реализации планов мероприятий по переводу административных процедур в электронный формат;

- оптимизации требований к составу и содержанию разделов проектной документации объектов капитального строительства.

11 Инновационное развитие и модернизация сферы строительства

Основные мероприятия по инновационному развитию организаций:

- переход на энергоэффективное строительство;

- внедрение стандартов «зеленого» строительства;

- внедрение технологии строительства с использованием несъемной опалубки У8Т;

- внедрение систем тоннельной опалубки и других новых комплексных опалубочных систем;
- ~ внедрение современного программного обеспечения для сопровождения строительства и реализации инвестиционных проектов;
- замена устаревшего технологического оборудования и обновление материально-технической базы, разработка и внедрению в строительную отрасль методов автоматизации отделочных работ и прокладки инженерных сетей;
- обучение и переобучение сотрудников;
- внедрение информационных систем и технологий поддержки жизненного цикла здания (сооружения) (BIM-технологии);
- внедрение современных систем контроля качества, систем контроля удовлетворенности клиентов.

Достижение целей модернизации предполагается за счет решения следующих задач:

- техническое перевооружение и модернизация действующих, а также создание новых высокопроизводительных рабочих мест за счет внедрения высокопроизводительных, энерго- и ресурсосберегающих, экологически безопасных технологий;
- подготовка высококвалифицированных инженерно-технических работников и рабочих различных специальностей;
- повышение эффективности НИОКР и инновационной активности; создание технически оснащенных, высокопроизводительных и экономически эффективных строительных организации и объединений, способных успешно конкурировать в оказании строительных услуг на внутреннем и внешнем рынке;
- производство современных строительных материалов и конструкций, соответствующих строительным нормам, запросам потребителей, являющихся конкурентоспособными на внутреннем и внешнем рынке;
- обеспечение воспроизводства минерально-сырьевой базы для производства основных видов строительных материалов;
- организационно-структурное обеспечение развития строительной отрасли, обновление национальных и межгосударственных стандартов в сфере строительства и промышленности строительных материалов.

1.3 Строительная продукция и ее технико-экономические особенности

Продукцией отрасли строительства являются законченные строительством и сданные в эксплуатацию заводы и фабрики, железные и автомобильные дороги, электростанции, ирригационные и судоходные каналы, порты, жилые дома и другие объекты, образующие основные фонды народного хозяйства страны.

В процессе создания основных фондов, представляющих собой строительную продукцию строительных организаций, участвуют рабочие кадры, средства труда (орудия труда) и предметы труда (материалы). Взаимодействуя между собой, основные элементы строительного процесса создают конечную строительную продукцию (представляющую собой здания, сооружения, объекты) в натуральном и денежном выражении.

В *строительном процессе* может быть выделено три этапа: 1) подготовка строительства, 2) собственно строительство и 3) реализация строительной продукции (сдача готового объекта строительства в эксплуатацию).

Подготовка строительства осуществляется по следующим направлениям: технико-экономические исследования целесообразности строительства объекта; проектирование объекта и инженерно-техническая подготовка к строительству.

На этапе, когда осуществляется *собственно строительство*, на строительной площадке происходит соединение всех технологических элементов строительного процесса, в результате функционирования которых создается строительная продукция. На этом этапе формируются совокупные фактические издержки строительного производства, материально-вещественные элементы зданий и сооружений, их архитектурно-строительная выразительность и качество.

На третьем этапе – *реализация строительной продукции* – происходят ввод законченных строительством объектов в эксплуатацию и передача их заказчику как основных средств.

Трем этапам воспроизводства соответствуют три стадии кругооборота капитальных вложений: 1) – производство как продуктивная форма создания основных средств; 2) – реализация **как** форма превращения строительной продукции в основные средства и 3) – подготовка следующего цикла воспроизводства с целью очередного превращения денежных средств в продуктивные. Чем больше степень взаимодействия всех элементов воспроизводства во времени и пространстве, тем выше экономическая эффективность строительства.

В технико-экономическом отношении строительство **как** отрасль материального производства существенно отличается от других отраслей народного хозяйства. Это объясняется особым характером продукции строительства, условиями вложения денежных средств, их освоения и возврата, методами организации и управления строительным процессом, особенностями технологии строительного

производства.

Строительная продукция (здания, сооружения) создается на определенном земельном участке и в течение всего периода строительства (а в дальнейшем и эксплуатации) остается неподвижной. В период строительства орудия труда и рабочие непрерывно перемещаются по фронту работ. Строительство любого объекта начинается с создания в районе строительной площадки производственной базы строительства, которая (в зависимости от масштаба сооружаемого объекта) по своим стоимостным показателям может быть сопоставима со стоимостью строительства самого объекта.

Чтобы начать строительство основных сооружений объекта, нужно создать на строительной площадке, по существу, специальное производственное предприятие, строительной продукцией, которого будет один-единственный экземпляр – сооружаемый объект. Строительство – прямая противоположность промышленного производства, где до начала выпуска продукции возводятся здания, сооружения, монтируется технологическое оборудование, отрабатывается технология производства и только после этого начинается выпуск продукции. Отсюда своеобразие форм организации и управления строительным процессом, разработки специальных методов технологии производства работ.

Размещение строительной продукции на определенном земельном участке делает ее зависимой от стоимости земельного участка, конъюнктуры цен на рынке земли.

Большое влияние на технико-экономические показатели строительной продукции оказывает *фактор времени*. Продолжительность строительства любого объекта исчисляется не только месяцами, но во многих случаях, особенно при строительстве крупных объектов, – годами. Это вызывает отвлечение капитала из оборота на длительное время. Поэтому принятие решения о вложении капитала в строительство сопровождается серьезными технико-экономическими расчетами.

Строительство любого объекта осуществляется в определенной *естественной природной среде*, которая характеризуется своими топографическими, инженерно-геологическими и климатическими условиями. В связи с этим для каждого конкретного случая разрабатываются свои конструктивно-компоновочные решения, которые учитывают рельеф местности, ветровые и снеговые нагрузки, величину сейсмического воздействия, температурный режим.

Строительство отличается *многообразием производственных связей*. В строительстве любого объекта принимают участие десятки, а при строительстве крупных сооружений — и сотни проектно-изыскательских, научно-исследовательских, строительных и монтажных организаций, заводы-изготовители основного технологического оборудования, поставщики строительного-монтажного оборудования и строительных материалов, банки и другие субъекты экономики, чей капитал

так или иначе участвует в строительстве. Кооперирование связей в процессе строительства осуществляется как в сфере поставок и услуг (предусматривает обязательные поставки определенного количества, комплектность и сроки поставки изделий и материалов), так и в сфере производства, т. е. непосредственно на объекте строительства путем разделения единого технологического процесса на составные взаимосвязанные элементы, выполнение которых производится различными исполнителями, что требует особой точности при заключении договоров подряда и согласования этапов работ между исполнителями. Большое число организаций, сложность взаимных связей требуют четкой организации и времени, пространстве, по видам применяемых средств механизации, степени готовности отдельных элементов зданий и сооружений для продолжения координации работы всех участников строительного процесса.

Длительность технологического цикла в строительстве обусловила *особую форму расчетов за строительную продукцию*. Расчеты могут производиться за объект в целом, этапы (комплексы работ), за выполнение конструктивных частей зданий или видов работ. Это предопределяет необходимость установления цены не только в целом за объект, но и за отдельные виды и этапы работ.

2. Предприятие – основной субъект национальной экономики. Характеристика предприятия и виды его деятельности. Классификация предприятий. Организационно-правовые формы коммерческих организаций. Порядок создания предприятия и прекращения деятельности

2.1 Характеристика предприятия и виды его деятельности

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

Предприятие – это хозяйствующий субъект, созданный в соответствии с законодательством для производства товаров, выполнения работ и оказания услуг, реализации их на рынке в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли.

Предприятие характеризуется следующими признаками:

- имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество;
- отвечает имуществом по своим обязательствам;
- имеет право найма и увольнения работников;
- имеет систему учета, позволяющую выделять расходы и доходы, формировать самостоятельный бухгалтерский баланс;
- может выступать в качестве истца и (или) ответчика в суде;
- имеет расчетный счет (или счета) в банке и пр.

Предприятие – это социальное образование, то есть группа людей, имеющих общие цели и намеренно работающих вместе для их достижения. Объединение людей построено на основе разделения и кооперации труда, в результате деятельность внутри предприятия упорядочивается, создаются структурные подразделения и рабочие места.

Основными видами деятельности предприятия являются: производственная, коммерческая, финансовая, внешнеэкономическая, инновационная, инвестиционная и пр.

Производственная деятельность является основной, отличающей предприятия от других организаций. Именно наличие производственного процесса, т.е. процесса превращения предметов труда в продукцию, дает основание называть подобные организации производственными предприятиями.

Коммерческая деятельность необходима в силу того, что любое предприятие приобретает исходные для осуществления производственной деятельности ресурсы и по окончании производственного процесса должно реализовать произведенную продукцию. Эта деятельность осуществляется снабженческо-сбытовыми подразделениями предприятия.

Финансовая деятельность предприятия обусловлена необходимостью финансировать разнообразные расходы предприятия: приобретение исходных ресурсов (сырья, материалов, полуфабрикатов, комплектующих изделий); оплата труда работающих на предприятии; оплата услуг других субъектов экономики, поставляющих различные виды энергоносителей; ведение расчетов за приобретенное оборудование; оформление кредитов в банках и проведение операций по их погашению и т.д. Реализуя произведенную продукцию, предприятие получает денежные средства и должно ими распоряжаться так, чтобы обеспечивать самофинансирование.

Внеэкономическая деятельность предприятия обусловлена тем, что в современных условиях глобализации и международного разделения труда большинство промышленных предприятий приобретает ресурсы на зарубежных рынках, а произведенную продукцию также может и должно продавать за рубеж. Для выполнения этой цели предприятия имеют право вступать во взаимоотношения с иностранными партнерами непосредственно, предварительно зарегистрировавшись в

Министерстве иностранных дел как участник внешнеэкономической деятельности, и открыв валютный счет в банке.

Инновационная деятельность – это комплекс научных, технологических, организационных, финансовых и коммерческих мероприятий, направленный на коммерциализацию накопленных знаний, технологий и оборудования. Результатом инновационной деятельности предприятия являются новые или дополнительные товары (услуги) или товары (услуги) с новыми качествами.

Инвестиционная деятельность предприятия обусловлена необходимостью постоянно совершенствовать свое производство путем проведения технического перевооружения, приобретения оборудования, строительства зданий, т.е. вложения денежных средств в объекты долгосрочных активов. Каждый раз, проводя подобные работы, предприятие разрабатывает инвестиционный бизнес-план, в котором проводит технико-экономическое обоснование целесообразности осуществления этого вида деятельности.

Цели предприятия образуют единую систему. Главная цель предпринимательской деятельности - максимизация прибыли на основе осуществления предпринимательской деятельности для удовлетворения потребностей общества. Подцели определяют средства для достижения основной цели: устойчивость и стабильность функционирования, удержание позиций на рынке и обеспечение высокой эффективности производства, обеспечение конкурентоспособности продукции на основе использования достижений научно-технического прогресса, максимизация реализации товаров (работ, услуг).

Товаром признается имущество, реализуемое либо предназначенное для реализации (материалы, техника, оборудование).

Работой признается деятельность, результаты которой имеют материальное выражение и могут быть реализованы для удовлетворения потребностей организации и (или) физических лиц (строительные, монтажные, специализированные работы).

Услугой признается деятельность, результаты которой не имеют материального выражения, реализуются и потребляются в процессе осуществления этой деятельности (туристические услуги, бытовые, жилищно-коммунальные услуги и т.д.).

Экономическая среда функционирования предприятия представляет собой совокупность субъектов хозяйствования, их взаимосвязей, инфраструктуры и условий их деятельности. Субъектами внешней среды являются: поставщики, заказчики, подрядчики, конкуренты, органы государственного и местного управления, общественные организации. Внутренняя среда предприятия – совокупность условий и системы взаимосвязей между подразделениями субъекта хозяйствования.

Классификация предприятий осуществляется по ряду классификационных при-

знаков. По форме собственности – предприятия государственные (в республиканской или коммунальной собственности) и частные. По участию иностранного капитала – отечественные, иностранные и совместные. По степени концентрации капитала – крупные, средние и малые. По видам экономической деятельности предприятия делятся на промышленные, сельскохозяйственные, строительные, транспортные, связи (материальная сфера экономики) и образования, здравоохранения, торговли, культуры, бытового обслуживания (нематериальная сфера).

Подрядные строительные организации могут классифицироваться:

1. по характеру договорных отношений:

- генподрядные – несут ответственность за строительство и ввод в эксплуатацию всего объекта строительства (полный цикл строительства);

- субподрядные – выполняют и несут ответственность за отдельные виды работ;

2. по виду выполняемых работ:

- общестроительные – специализируются на выполнении общестроительных работ;

- специализированные – выполняют отдельные виды или комплексы специализированных работ (сантехнические, электромонтажные, сети связи и др.)

3. по видам строительства:

- жилищно-гражданское строительство;

- дорожное строительство;

- гидротехническое и мелиоративное строительство и др.

Имущество - это имеющиеся в наличии на предприятии реальные материальные ценности.

Все имущество предприятия подразделяется на:

- долгосрочный капитал (основные средства, нематериальные активы);

- оборотный капитал (оборотные средства).

Источниками формирования имущества организаций могут быть:

- денежные и материальные взносы учредителей;

- доходы, полученные от реализации товаров, работ, услуг;

- доходы от ценных бумаг;

- кредиты банков и иных кредиторов;

- капитальные вложения и дотации из бюджетов различного уровня;

- другие источники

не запрещенные законодательством.

Производственно-хозяйственная деятельность предприятия в Республике Беларусь регламентируется рядом правовых актов, основными из которых являются Гражданский кодекс, иные нормативные акты, регламентирующие процесс государственной регистрации и ликвидации субъектов хозяйствования, вопросы их экономической несостоятельности (банкротства) и др.

2.2 Организационно-правовые формы субъектов хозяйствования

В Республике Беларусь структура хозяйственно-правовых форм субъектов хозяйствования определена Гражданским кодексом РБ (ГК РБ), который подразделяет всех потенциальных участников предпринимательской деятельности по юридическому статусу на физических и юридических лиц, а по цели деятельности – на коммерческие и некоммерческие организации.

Статья 1 Гражданского кодекса Республики Беларусь определяет *предпринимательскую деятельность* как самостоятельную деятельность юридических и физических лиц, осуществляемую ими в гражданском обороте от своего имени, на свой риск и под свою имущественную ответственность и направленную на *систематическое получение прибыли*.

Предпринимательскую деятельность осуществляют либо физические, либо юридические лица.

Гражданин вправе заниматься предпринимательской деятельностью без образования юридического лица с момента государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя. Количество физических лиц, привлекаемых индивидуальным предпринимателем на основании гражданско-правовых и (или) трудовых договоров для осуществления предпринимательской деятельности, а также количество имущества, используемого для этих целей, может быть ограничено законодательными актами.

Юридическим лицом признается организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество, несет самостоятельную ответственность по своим обязательствам, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, исполнять обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Юридическое лицо должно иметь самостоятельный баланс. В связи с участием в образовании имущества юридического лица его учредители (участники) могут иметь обязательственные права в отношении этого юридического лица либо вещные права на его имущество.

Субъект хозяйствования может иметь статус юридического лица или быть зарегистрированным без образования юридического лица. Основным экономическим признаком юридического лица является наличие обособленного имущества, состоящего на самостоятельном бухгалтерском балансе. Юридическое лицо несет ответственность в пределах этого имущества. Собственник не отвечает по обязательствам юридического лица.

При создании субъекта хозяйствования без образования юридического лица собственник несет ответственность всем своим имуществом.

Гражданским кодексом Республики Беларусь устанавливаются следующие

организационно-правовые формы хозяйствования:

1 без образования юридического лица:

1.1 индивидуальные предприниматели;

1.2 простое товарищество или договор о совместной деятельности;

2 юридические лица:

2.1 хозяйственные товарищества и общества:

2.1.1 полное товарищество;

2.1.2 коммандитное товарищество;

2.2 хозяйственные общества

2.2.1 общество с ограниченной ответственностью (ООО);

2.2.2 общество с дополнительной ответственностью (ОДО);

2.2.3 акционерное общество (АО);

2.2.4 дочерние и зависимые общества;

2.3 производственные кооперативы (ПК);

2.4 унитарные предприятия (УП);

2.5 крестьянские (фермерские) хозяйства;

2.6 некоммерческие организации;

2.7 государственные объединения.

По данным Национального статистического комитета¹ в Беларуси на 01.01.2014г. насчитывалось 141 897 действующих организаций, учтенных органами государственной статистики, из них 82,8 % коммерческие, 17,2 % некоммерческие (таблица 2.1).

Таблица 2.1 Распределение организаций по организационно-правовым формам

Организационно-правовая форма	Количество	Удельный вес, %
Всего юридических лиц	141 897	100
в том числе:		
коммерческие организации	117 474	82,8
из них:		
акционерные общества	4 085	2,9
открытые акционерные общества	2 272	1,6
закрытые акционерные общества	1 786	1,3
общества с ограниченной ответственностью	45 726	32,2
общества с дополнительной ответственностью	6 910	4,9
унитарные предприятия	57 242	40,3
некоммерческие организации	24 423	17,2
из них:		
потребительские кооперативы	2 781	2,0

¹ Статистический ежегодник Республики Беларусь 2015 год. Национальный статистический комитет 2015г. Режим доступа: <http://belstat.gov.by/> Дата доступа 25.10.2016

Организационно-правовая форма	Количество	Удельный вес, %
учреждения	15 377	10,8

Юридическими лицами могут быть организации, преследующие извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности и (или) распределяющие полученную прибыль между участниками (*коммерческие организации*) либо не имеющие извлечение прибыли в качестве такой цели и не распределяющие полученную прибыль между участниками (*некоммерческие организации*).

Юридические лица, являющиеся коммерческими организациями, могут создаваться в форме хозяйственных товариществ и обществ, производственных кооперативов, унитарных предприятий, крестьянских (фермерских) хозяйств и иных формах, предусмотренных законодательством.

Юридические лица, являющиеся некоммерческими организациями, могут создаваться в форме потребительских кооперативов, общественных или религиозных организаций (объединений), финансируемых собственником учреждений, благотворительных и иных фондов, а также в других формах, предусмотренных законодательными актами.

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

Некоммерческие организации могут осуществлять предпринимательскую деятельность лишь постольку, поскольку она необходима для их уставных целей, ради которых они созданы, соответствует этим целям и отвечает предмету деятельности некоммерческих организаций, либо поскольку она необходима для выполнения государственно значимых задач, предусмотренных в их учредительных документах, соответствует этим задачам и отвечает предмету деятельности данных организаций.

Гражданский кодекс Республики Беларусь предусматривает следующие виды собственности:

- государственную, которая подразделяется на республиканскую и собственность административно-территориальных единиц (коммунальную);
- частную.

Структура юридических лиц Республики Беларусь по формам собственности приведена в табл. 2.2.

Таблица 2.2. Структура юридических лиц Республики Беларусь в зависимости от формы собственности на 01.01.2014 г.

Форма собственности	Количество	Удельный вес в общей численности, %
Государственная	17 162	12,1
В том числе:		
республиканская	2 272	1,6
коммунальная	14 890	10,5
Частная	118 800	83,7
Иностранная	5 935	4,2
<i>Итого</i>	141 897	100,0

Следует отметить, что влияние государства определяется не столько числом предприятий, сколько их размером и вкладом в экономику. Например, в 2011 г. продукция 1150 предприятий государственной формы собственности и предприятий с долей государства в уставном капитале более 50 % составила 65,4 % общего объема промышленного производства.

На основании численности работающих предприятия подразделяют на *микроорганизаций* – до 15 работающих; *малые организации* – от 16 до 100 работающих; *средние* – от 101 до 250; *крупные* – свыше 251.

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

Иностранным предприятием считается такое предприятие, в уставном капитале которого иностранный капитал составляет 100 %. Оно может создаваться путем учреждения иностранным инвестором на базе зарубежных инвестиций, полностью ввезенных из другого государства, либо на базе имущества, приобретенного у собственников в республике за конвертируемую валюту или валюту, используемую на территории, если она была получена в республике в виде прибыли от иностранных инвестиций, разрешенной коммерческой деятельности или путем обмена конвертируемой валюты в банках республики.

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

Понятие «иностранное предприятие» не обозначает отдельной организационно-правовой формы, а лишь указывает на формирование капитала.

При частичном использовании иностранного капитала предприятие является *совместным*. Оно создается путем вложения капитала двумя или более независимыми друг от друга учредителями, которые совместно владеют предприятием и пользуются результатами его деятельности. Учредителями совместного предприятия могут быть как юридические, так и физические лица.

Целями создания иностранных и совместных предприятий являются:

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

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

Малые предприятия могут принимать различные организационно-правовые формы: общества с ограниченной и дополнительной ответственностью, товарищества и др.

Назначение малого бизнеса в экономической системе государства заключается в том, что он помогает налаживать связи крупного бизнеса с потребителями. Кроме того, малые предприятия являются поставщиками многообразных товаров (работ, услуг) для крупных корпораций, для которых малые объемы работ экономически невыгодны.

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

Коммерческие организации

Хозяйственные общества и товарищества. В обществах (товариществах) участники отделены от имущества общества. Имущество, созданное за счет вкладов учредителей (участников), а также произведенное и приобретенное хозяйственным товариществом или обществом в процессе его деятельности, принадлежит обществу на праве собственности.

Участники обществ и товариществ не имеют прав на имущество общества, но имеют право на получение доли в прибыли и доли в имуществе, оставшемся при расчетах с кредиторами при ликвидации общества, пропорционально их доле в уставном фонде.

В *товариществах* товарищи распоряжаются имуществом товарищества и несут ответственность своим имуществом.

В *обществах* участники отделены от имущества общества и несут ответственность вкладами (долями, акциями).

Полным признается товарищество, участники которого (полные товарищи)

в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и солидарно друг с другом несут субсидиарную ответственность своим имуществом по обязательствам товарищества. Прибыль и убытки полного товарищества распределяются между его участниками пропорционально их долям в уставном фонде.

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

Управление деятельностью коммандитного товарищества осуществляется полными товарищами. Вкладчики не вправе участвовать в управлении делами коммандитного товарищества.

Обществом с ограниченной ответственностью признается учрежденное двумя или более лицами общество, уставный фонд которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров. Участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

Общество с ограниченной ответственностью не может иметь одного участника.

Участник общества с ограниченной ответственностью вправе продать или иным образом произвести отчуждение своей доли (части доли) в уставном фонде общества одному или нескольким участникам этого общества или самому обществу. Участники общества пользуются преимущественным правом покупки доли (части доли) участника пропорционально размерам своих долей.

Обществом с дополнительной ответственностью признается учрежденное двумя или более лицами общество, уставный фонд которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров. Участники такого общества солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в пределах, определяемых учредительными документами общества, но не менее размера, установленного законодательными актами. При экономической несостоятельности (банкротстве) одного из участников его ответственность по обязательствам общества распределяется между остальными участниками пропорционально их вкладам, если иной порядок распределения ответственности не предусмотрен учредительными документами общества.

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

Акционерное общество, участник которого может отчуждать принадлежащие ему акции без согласия других акционеров неограниченному кругу лиц, признается *открытым акционерным обществом*. Акционерное общество, участник которого может отчуждать принадлежащие ему акции с согласия других акционеров и (или) ограниченному кругу лиц, признается *закрытым акционерным обществом*.

Акционеры закрытого акционерного общества имеют преимущественное право покупки акций, продаваемых другими акционерами этого общества. Если никто из акционеров не воспользуется своим преимущественным правом акционерное общество вправе само приобрести эти акции по согласованной с их собственником цене. При отказе акционерного общества от приобретения акций или недостижении соглашения об их цене акции могут быть отчуждены любому третьему лицу.

Хозяйственное общество признается *дочерним*, если другое (основное) хозяйственное общество или товарищество в силу преобладающего участия в его уставном фонде, либо в соответствии с заключенным между ними договором, либо иным образом имеет возможность определять решения, принимаемые таким обществом.

Хозяйственное общество признается *зависимым*, если другое хозяйственное общество имеет долю в уставном фонде (акции) этого общества в размере, соответствующем двадцати и более процентам голосов от общего количества голосов, которыми оно может пользоваться на общем собрании участников такого общества.

Производственным кооперативом (артелью) признается коммерческая организация, участники которой обязаны внести имущественный паевой взнос, принимать личное трудовое участие в его деятельности 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.

Число членов кооператива не должно быть менее трех. Имущество, находящееся в собственности производственного кооператива, делится на паи его членов в соответствии с уставом кооператива.

Унитарным предприятием признается коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество. Учредителем унитарного предприятия выступает одно лицо, участник гражданского оборота (физическое или юридическое).

Возможны различные варианты образования унитарных предприятий:

- учредитель физическое лицо (ЧУП);
- учредитель государственные органы коммунальной собственности (КУП);
- учредитель государственные органы республиканской собственности (РУП);
- дочернее - учредитель частное унитарное предприятие (ЧДУП);
- дочернее - учредитель хозяйственное общество со 100% государственной собственностью (КДУП или РДУП).

Унитарное предприятие не наделяется правом собственности на закрепленное за ним собственником имущество.

Унитарное предприятие отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом.

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

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

Некоммерческие организации

Потребительский кооператив. Потребительским кооперативом признается добровольное объединение граждан либо граждан и юридических лиц на основе членства с целью удовлетворения материальных (имущественных) и иных потребностей участников, осуществляемое путем объединения его членами имущественных паевых взносов.

Члены потребительского кооператива несут субсидиарную ответственность по его обязательствам в пределах невнесенной части дополнительного взноса каждого из членов кооператива. Доходы и прибыль, полученные потребительским кооперативом, не могут распределяться между его членами.

Большое распространение в республике получили жилищно-строительные потребительские кооперативы (ЖСПК), и жилищные кооперативы (ЖК) и коллективы индивидуальных застройщиков (КИЗ).

Жилищно-строительный кооператив – организация граждан-застройщиков, создаваемая в целях строительства жилого дома (домов) и последующей эксплуатации и управления им (ими).

Жилищный кооператив - организация граждан-застройщиков, создаваемая в целях эксплуатации и управления жилыми домами.

Коллектив индивидуальных застройщиков – организация граждан-застройщиков, как правило, лично участвующих в строительстве.

Общественные и религиозные организации (объединения). Общественными и религиозными организациями (объединениями) признаются добровольные объединения граждан, в установленном законодательством порядке объединившихся на основе общности их интересов для удовлетворения духовных или иных нематериальных потребностей.

Общественные и религиозные организации являются некоммерческими организациями. Они вправе осуществлять предпринимательскую деятельность лишь для достижения целей, ради которых они созданы, и соответствующую этим целям.

Республиканские государственно-общественные объединения. Республиканскими государственно-общественными объединениями признаются основанные на членстве некоммерческие организации, целью деятельности которых является выполнение возложенных на них государственно значимых задач.

Учредителями республиканского государственно-общественного объединения и его членами могут являться физические и юридические лица, а также Республика Беларусь в лице действующих от ее имени уполномоченных государственных органов и юридических лиц.

Фонды. Под фондом понимается не имеющая членства некоммерческая организация, учрежденная гражданами (гражданином) и (или) юридическими лицами (юридическим лицом) на основе добровольных имущественных взносов, преследующая социальные, благотворительные, культурные, образовательные, содействующие развитию физкультуры и спорта, научные или иные общественно полезные цели, указанные в уставе фонда.

Источниками формирования имущества фонда являются имущество, передаваемое фонду его учредителями (учредителем), поступления от проводимых в соответствии с уставом фонда мероприятий, доходы, получаемые от осуществляемой в соответствии с уставом предпринимательской деятельности, и иные не запрещенные законодательством поступления.

Учреждения. Учреждением признается организация, созданная собственником для осуществления управленческих, социально-культурных или иных функций некоммерческого характера и финансируемая им полностью или частично.

Учреждение отвечает по своим обязательствам находящимися в его распоряжении денежными средствами. При их недостаточности субсидиарную ответственность по его обязательствам несет собственник соответствующего имущества.

Объединения юридических лиц и (или) индивидуальных предпринимателей (ас-

социации и союзы). Коммерческие организации и (или) индивидуальные предприниматели в целях координации их предпринимательской деятельности, а также представления и защиты общих имущественных интересов могут по договору между собой создавать объединения в форме ассоциаций или союзов, являющихся некоммерческими организациями.

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

Общественные и иные некоммерческие организации, в том числе учреждения, могут добровольно объединяться в ассоциации (союзы) этих организаций.

Ассоциация (союз) некоммерческих организаций является некоммерческой организацией. Ассоциация (союз) является юридическим лицом. Члены ассоциации (союза) сохраняют свою самостоятельность и права юридического лица, индивидуального предпринимателя.

Государственные объединения. Государственным объединением (концерном, производственным, научно-производственным или иным объединением) признается объединение государственных юридических лиц, государственных и иных юридических лиц, а также государственных и иных юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, создаваемое по решению Президента Республики Беларусь, Правительства Республики Беларусь, а также по их поручению (разрешению) республиканскими органами государственного управления либо по решению органов местного управления и самоуправления.

Государственное объединение создается, как правило, по отраслевому принципу в целях осуществления общего руководства, общего управления деятельностью, координации деятельности и представления интересов юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, входящих в состав объединения.

Государственное объединение находится в подчинении Правительства Республики Беларусь, республиканского органа государственного управления, органа местного управления и самоуправления или государственной организации, выполняющей отдельные функции республиканского органа государственного управления.

Уставный фонд организаций: формирование и пополнение

Уставный фонд представляет собой первоначальный капитал, выделяемый учредителями при создании коммерческой организации. Уставный фонд формируется учредителями (участниками) исключительно за счет своего личного имущества, а не за счет имущества коммерческой организации. При определенных обстоятельствах уставный фонд может формироваться за счет имущества коммерческой

организации. Однако оно обязательно должно быть вначале распределено между участниками (выделено учредителю), то есть стать личным имуществом учредителя (участника), пусть и без изъятия из коммерческой организации, и лишь после этого внесено в качестве вклада в уставный фонд.

Функции, выполняемые уставным фондом:

1. уставный фонд является тем имуществом, которое необходимо коммерческой организации для начала ее деятельности;
2. уставный фонд служит для определения долей участия в коммерческой организации (позволяет установить процентное соотношение вклада между участниками);
3. уставный фонд рассматривается как определенная гарантия кредиторам.

Вкладом в уставный фонд организаций могут быть деньги, ценные бумаги, другие вещи и имущественные права, либо иные отчуждаемые права, имеющие денежную оценку. Вкладом в уставный фонд не могут быть привлеченные или одолженные средства, кредиты.

Имуществом, внесенным в качестве вклада в уставный фонд, могут быть как основные средства, в том числе здания, сооружения (переход права собственности на которые в связи с их внесением в уставный фонд должен быть зарегистрирован), так и оборотные, например сырье и материалы, или иные виды вещей, в том числе малоценные и быстроизнашивающиеся.

Неденежные вклады в уставный фонд подлежат независимой экспертизе. Объектом экспертизы являются: основные средства, неденежные оборотные средства, финансовые вложения, объекты незавершенного строительства, отдельные виды нематериальных активов, любые имущественные права.

Кроме собственных средств учредителей уставный фонд коммерческой организации может формироваться из собственных средств данной организации, полученных в процессе ее функционирования. При этом непосредственно сама организация для себя уставный фонд формировать не может. Это должны сделать ее учредители.

На увеличение уставных фондов коммерческие организации могут направлять:

- нераспределенную прибыль;
- средства фонда переоценки статей баланса (основных фондов, неустановленного оборудования, незавершенного строительства);
- остатки средств фондов накопления и потребления;
- остатки средств фонда пополнения собственных оборотных средств;
- остатки резервных фондов.

Уменьшение уставного капитала, например, возможно в случае изъятия вкладов участниками (учредителями), аннулирования собственных акций акционерным обществом, уменьшения вкладов или номинальной стоимости акций при доведении размера уставного капитала до величины чистых активов.

Порядок создания и прекращения деятельности организации

Процесс **создания** коммерческой организации представляет собой совокупность действий, направленных на приобретение статуса субъекта хозяйствования. Существуют три способа *образования субъектов хозяйствования*:

-*Распорядительный* порядок означает, что юридическое лицо создается по распоряжению собственника либо уполномоченного им органа (например, приказом министерства создается государственное унитарное предприятие).

-*Разрешительный* порядок заключается в том, что юридическое лицо создается по инициативе граждан и (или) юридических лиц после получения на это согласия (разрешения) соответствующего государственного либо иного органа. В настоящее время данная регистрация субъектов хозяйствования осуществляется по заявительному принципу в день подачи документов, необходимых для ее проведения.

-*Явочно-нормативный* порядок означает, что специального разрешения на создание юридического лица не требуется, так как его создание разрешено законом. Граждане и (или) юридические лица образуют юридическое лицо по своему усмотрению, а соответствующий государственный орган только проверяет соблюдение установленного порядка.

Государственная регистрация субъектов хозяйствования (коммерческие организации и индивидуальные предприниматели за исключением банков и небанковских кредитно-финансовых организаций, страховых организаций, субъектов хозяйствования в свободных экономических зонах) производится облизполкомами и горисполкомами.

До подачи в регистрирующий орган документов для государственной регистрации собственник имущества, учредители (участники) создаваемой коммерческой или некоммерческой организации должны:

- согласовать с регистрирующим органом наименование создаваемой организации;
- определить ее предполагаемое местонахождение;
- принять решение о создании коммерческой или некоммерческой организации и подготовить ее учредительные документы (устав или учредительный договор);
- сформировать уставный капитал — для коммерческих организаций открыть временный счет в банке, небанковской кредитно-финансовой организации (при

внесении денежного вклада в уставный капитал) провести оценку стоимости денежного вклада (при внесении в уставный капитал неденежного вклада).

Согласование наименования юридического лица

Не могут быть использованы в качестве наименований:

- официальные названия государств;
- наименования, использование которых противоречит общественной морали;
- собственные имена лиц, если они не совпадают с именем учредителей и учредители не получили разрешение таких лиц (их наследников);
- псевдонимы известных лиц.

Предполагаемое местонахождение юридического лица

Государственная регистрация юридического лица производится по месту его нахождения, а индивидуального предпринимателя — по месту жительства.

Учредительные документы

Учредительными документами являются устав и учредительный договор. Учредительный договор юридического лица заключается, а устав утверждается его учредителями (участниками).

Устав представляет собой свод правил, регулирующих деятельность предприятий, организаций, учреждений, их взаимоотношения с другими организациями, предприятиями, учреждениями и гражданами, их права и обязанности в определенной сфере хозяйственной деятельности.

Учредительный договор представляет собой документ, в котором договаривающиеся определяют условия создания субъекта хозяйствования, размер первоначального взноса в уставный капитал, долю каждого из учредителей и другие вопросы. Он регламентирует условия создания предприятия: цели, задачи и пути осуществления будущей хозяйственной деятельности, состав участников и др.

Формирование уставного капитала предприятия

Декрет Президента Республики Беларусь № 1 от 16.01.2009 г. «О государственной регистрации и ликвидации (прекращении деятельности) субъектов хозяйствования» позволяет коммерческим организациям самостоятельно определять размеры уставного капитала. Исключения составляют акционерные общества, а также организации с иностранными инвестициями (табл. 2.3).

Прекращение деятельности субъекта хозяйствования может осуществляться путем реорганизации юридического лица или ликвидации субъекта хозяйствования.

Реорганизация юридического лица производится по решению собственника предприятия (учредителей, участников) либо уполномоченных государственных органов, в том числе суда.

При реорганизации возникает понятие правопреемства, в соответствии с которым права и обязанности юридических лиц, прекративших свою деятельность,

переходят ко вновь образованным.

Выделяют следующие виды реорганизации юридических лиц:

- *преобразование*, т.е. изменение вида юридического лица. Правопреемство в этом случае переходит ко вновь возникшему юридическому лицу в соответствии с передаточным актом;

- *слияние* нескольких юридических лиц с образованием нового;

- *присоединение* юридического лица к другому;

- *разделение* на несколько новых лиц, проходящее на основании разделительного баланса;

- *выделение нового юридического лица* из остающегося. Права и обязанности переходят к каждому из них на основе разделительного баланса.

Слияние и присоединение происходят в соответствии с передаточным актом с согласия уполномоченных государственных органов.

Ликвидация коммерческих организаций и прекращение деятельности осуществляются по решению:

- собственника имущества (учредителей, участников) либо органа юридического лица, уполномоченного учредительными документами;

- хозяйственного суда;

- регистрирующего органа.

Таблица 2.3. Особенности формирования уставного капитала для различных групп юридических лиц в зависимости от принадлежности капитала

Параметр	Организация с национальными инвестициями	Организация с иностранными инвестициями
Организационно-правовая форма	ООО, ОДО, ЗАО, ОАО, ЧУП	ООО, ОДО, АО, ЧУП
Размер уставного капитала	ООО, ОДО, ЧУП - любой; ЗАО – не менее 100 базовых величин; ОАО – не менее 400 базовых величин	Вклад иностранного инвестора в уставный капитал должен быть не менее 20 тыс. дол. США. Общий размер уставного капитала определяется соотношением долей
Порядок формирования уставного капитала	100 % уставного капитала до государственной регистрации	В течение 1-го года не менее 50 %, в полном объеме по окончании 2 лет со дня регистрации
Форма вклада в уставный капитал	Денежная, неденежная (подлежит оценке независимым экспертом-оценщиком). При неденежной форме вклада и наличии у участника на момент создания организации супруги (супруга) требуется его (ее) согласие на распоряжение имуществом, которое заверяется	Денежная, неденежная. Неденежный вклад иностранного участника должен быть ввезен из иностранного государства или приобретен в Республике Беларусь за иностранную валюту или белорусские рубли, если они получены в виде причитающейся иностранному

Параметр	Организация с национальными инвестициями	Организация с иностранными инвестициями
	нотариально	участнику прибыли от деятельности созданной с его участием организации с иностранными инвестициями, а также от другой разрешенной деятельности или путем обмена иностранной валюты в банке. Неденежные вклады участников оцениваются на дату их принятия на баланс коммерческой организации с иностранными инвестициями

Ликвидация предприятия осуществляется ликвидационной комиссией, образуемой собственником или уполномоченным органом, а в случае банкротства — судом, по решению которого ликвидация может осуществляться самим предприятием в лице его органа управления.

Субъекты хозяйствования считаются реорганизованными или ликвидированными (прекратившими деятельность) с момента исключения их из Единого государственного регистра юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.

2.3 Организационные формы крупного бизнеса

В условиях современной экономики перед любой организацией рано или поздно встает вопрос об объединении, консолидации усилий для достижения своей цели. Возрастающая конкуренция подталкивает предприятия к поиску более эффективных способов сотрудничества. В связи с этим появляется множество интеграционных образований (объединений предприятий), различающихся способом взаимосвязи и управления: холдинг; промышленная, финансовая и промышленно-финансовая группа; конгломерат; концерн; трест и др.

Холдинг – это объединение юридических лиц (участников холдинга), в котором, как правило, одно из юридических лиц (коммерческая организация) является управляющей компанией холдинга в силу возможности оказывать влияние на решения, принимаемые другими юридическими лицами – участниками холдинга (дочерними компаниями холдинга), на основании:

- владения 25 % и более простых (обыкновенных) акций (долей в уставных фондах) дочерних компаний холдинга;

- управления деятельностью дочерних компаний холдинга – унитарных предприятий, учрежденных управляющей компанией холдинга либо таких, по отношению к которым управляющая компания холдинга приобрела статус учредителя по иным основаниям, предусмотренным законодательными актами, а также учреждений, созданных управляющей компанией холдинга;

- договора доверительного управления 25 % и более простых (обыкновенных) акций (долей в уставных фондах) дочерних компаний холдинга;

- иного договора, в соответствии с которым управляющей компанией холдинга приобретаются права по управлению деятельностью дочерних компаний холдинга.

Однако возможно и такое создание холдинга (на базе унитарных предприятий), когда все коммерческие организации являются дочерними, а управляющая компания отсутствует. Управление осуществляет физическое лицо — собственник унитарных предприятий.

Министерство архитектуры и строительства Республики Беларусь рассматривает вопросы создания следующих холдингов:

- строительных: «Белстрой» (управляющей компанией холдинга планируется открытое акционерное общество «Промтехмонтаж») и «Белспецмонтаж» (управляющей компанией холдинга планируется открытое акционерное общество «Трест Белтрансстрой»);

- объединяющих предприятия стекольной промышленности «Белорусская стекольная компания»;

- объединяющих предприятия цементной промышленности и отдельные заводы железобетонных конструкций «Белорусская цементная компания».

Создание холдингов в строительной отрасли в сравнении с обособленными коммерческими организациями позволит использовать следующие его основные преимущества:

- проведение согласованной финансовой, инвестиционной и кредитной политики;

- проведение эффективного налогового и финансового планирования;

- минимизация конкурентной борьбы и снижение неблагоприятных последствий с ней связанных;

- распределение коммерческих рисков;

- наличие реальной возможности для производства конкурентоспособной продукции, оказания услуг или выполнения работ;

- диверсификация производства для минимизации предпринимательских рисков и обеспечения специализации отдельных видов деятельности для повышения их конкурентоспособности;

- объединение производственного, научного и технического опыта с целью интеграции науки и производства;

- имидж крупной и влиятельной интегрированной структуры.

Запланировано также образование Государственного инжинирингового производственного объединения «Белинжиниринг» (головная организация УП «Белпромпроект»).

Промышленная группа – группа, действующая как единый организационно оформленный хозяйственный комплекс, состоящий из юридических лиц (при возможном участии ИП), между которыми имеются тесные экономические связи, основанные на специализации, кооперировании, комбинировании производства.

Финансовая группа – группа банков или иных кредитных организаций, т.е. организаций, выполняющих отдельные банковские операции с целью извлечения прибыли.

Промышленно-финансовая (финансово-промышленная) группа – совокупность юридических лиц, действующая как основное и (или) дочернее хозяйственные общества, полностью или частично объединившие свои материальные и нематериальные активы на основе договора о создании группы в целях технологической или экономической интеграции для реализации инвестиционных и иных проектов и программ, направленных на повышение конкурентоспособности и расширение рынков сбыта товаров (работ, услуг), повышение эффективности производства, создание новых рабочих мест. Среди участников такой группы обязательно наличие организаций, действующих в сфере производства товаров (работ, услуг), а также банков или иных кредитных организаций.

Конгломерат – объединение коммерческих организаций, не имеющих общих производственных связей, на основе единого финансового регулирования их деятельности. В конгломерат могут входить производственные предприятия, банки, страховые и инвестиционные организации и иные субъекты, осуществляющие предпринимательскую деятельность. Единое финансовое регулирование деятельности участников конгломерата осуществляется на основе создания коммерческой организации и ее регистрации в качестве юридического лица для выполнения функций единой финансовой управляющей компании участников объединения либо на основе передачи по договору функций финансового управления одному из участников объединения – коммерческой организации либо ИП.

Концерн – наиболее сложная форма договорного объединения коммерческих организаций, которые сохраняют свою юридическую самостоятельность, индивидуальных предпринимателей различных отраслей промышленности, транспорта, торговли, банковских и страховых организаций на основе единого управления в крупном промышленном тресте или банке для централизации производственных функций, научно-технической политики, инвестиций, финансовой и технической политики, внешнеэкономической деятельности, а также для организации коммерческого обслуживания. Концерн может налагать на своих участников определенные ограничения по членству в иных концернах и других объединениях коммерческих организаций. Концерн является юридическим лицом, коммерческой организацией и создается на основе имущества, переданного ему в собственность участниками объединения.

Трест – объединение коммерческих организаций с утратой ими коммерческой и производственной самостоятельности при создании единой системы управления производством и реализацией товаров (работ, услуг), образуемое путем слияния объединяемых организаций либо путем передачи головной холдинговой компании контрольных пакетов акций (долей), обеспечивающих принятие любых решений, в том числе требующих квалифицированного большинства голосов. Трест создается как коммерческая организация на основе реорганизации (присоединения, слияния) ранее существующих коммерческих организаций. В строительстве очень широко применяется система объединения отдельных строительных управлений в тресты.

В Республике Беларусь работает более 40 строительных трестов, которые зарегистрированы как акционерные общества.

Консорциум – организационная форма временного объединения независимых предприятий и организаций с целью координации их предпринимательской деятельности. Консорциум может создаваться для осуществления крупного капиталоемкого проекта. В международной практике консорциумы создаются для совместной борьбы за получение заказов, в том числе на реализацию строительных проектов.

Внутри консорциума роли распределяются таким образом, чтобы каждый участник работал в той сфере деятельности, где он достиг наивысшего технического уровня при наименьших издержках производства. Действия участников координируются лидером, который получает за это отчисления. Каждый участник готовит предложение на свою долю поставок, из которых формируется общее предложение консорциума. Консорциум несет солидарную ответственность перед заказчиком. Участники консорциума сохраняют свою полную хозяйственную самостоятельность и могут входить в состав любых других добровольных организаций. Консорциум создает единые финансовые и материальные фонды за счет взносов участников. Кроме того, консорциум получает бюджетные средства и кредиты банка. Членами консорциума часто бывают организации финансово-кредитной системы.

Формы организации производства

Предприятия классифицируются по признаку организации производственного процесса и взаимодействия между собой в процессе изготовления конечной продукции. По этому признаку различают четыре формы организации производства, которые исторически сложились на основе общего разделения труда: концентрация, специализация, кооперирование и комбинирование.

Концентрация производства – это процесс сосредоточения производства на все более крупных предприятиях. Он характеризуется тремя факторами:

- увеличением объема производства продукции;

- ростом численности работников предприятия;
- увеличением производственных мощностей предприятия. Концентрация производства находится в тесной взаимосвязи с другими формами общественной организации производства и имеет среди них определяющее значение. Высокий уровень концентрации является одной из важнейших предпосылок применения высокопроизводительной техники и внедрения рациональных форм специализации, кооперирования и комбинирования.

Концентрация производства осуществляется в трех основных формах:

1) концентрация разнородных производств в организациях универсального типа;

2) концентрация производства однородной продукции в специализированных организациях;

3) концентрация на основе комбинирования взаимосвязанных производств в пределах одного предприятия.

Первая форма концентрации является характерной для крупных строительных трестов, концернов; вторая для организаций, специализирующихся на выполнении отдельных видов работ (реставрационных, санитарно-технических, отделочных), промышленности строительных материалов; третья — для крупнопанельного домостроения.

В зависимости от того, на каком уровне и как происходит укрупнение производства, различают агрегатную, технологическую, заводскую и организационно-хозяйственную концентрацию.

Агрегатная концентрация проявляется в увеличении единичной мощности оборудования, т.е. в росте максимальной для данного уровня развития техники производительности машин и агрегатов и увеличении доли оборудования большей мощности в общем их числе или объеме вырабатываемой продукции.

Агрегатная концентрация непосредственно отражает научно-технический прогресс, она наблюдается практически во всех отраслях производства.

Технологическая концентрация заключается в увеличении размеров технологически однородных производств. Она подразумевает укрупнение цехов, переделов в составе предприятий, достигаемое как за счет качественного совершенствования техники (т.е. агрегатной концентрации), так и путем увеличения количества однотипного оборудования. Соответственно, растет доля крупных производств в общем объеме данного вида продукции или работ. Следовательно, технологическая концентрация значительно сложнее агрегатной, ее уровень зависит как от интенсивных, так и от экстенсивных факторов.

Заводская концентрация, которая выражается в увеличении размеров предприятий, наиболее сложна. Укрупнение предприятий может осуществляться за счет технологической концентрации, увеличения количества производств в составе

предприятий или за счет простого объединения нескольких предприятий в одно без каких бы то ни было изменений в технике и организации производства.

Организационно-хозяйственная концентрация выражается в создании производственных объединений и административном объединении мелких предприятий. Она должна создавать предпосылки для концентрации производства в объединяемых предприятиях на базе их реконструкции и технического перевооружения.

Экономический эффект концентрации заключается в улучшении технико-экономических показателей изготовления продукции в результате увеличения размеров производства. Сосредоточение больших производственных мощностей, материальных и трудовых ресурсов на одном предприятии позволяет более эффективно и экономично использовать все основные элементы производства.

Эффективность процесса концентрации производства обусловлена тем, что крупное производство имеет ряд преимуществ перед мелким.

1. На крупном предприятии внедряется оборудование большой единичной мощности, что дает значительный экономический эффект, проявляющийся в удешевлении единицы мощности, так как возрастание производительной способности оборудования сопровождается гораздо меньшим ростом его стоимости.

2. Укрупнение предприятий создает условия для внедрения и лучшего использования высокопроизводительного оборудования, более совершенной технологии, а также улучшения организации производства и труда.

3. Издержки предприятия, которые растут непропорционально росту объема производства (содержание административно-управленческого персонала, расходы, связанные с освещением и отоплением зданий, и др.), в условиях крупного производства составляют меньшую долю себестоимости единицы продукции, чем на мелком предприятии.

4. Крупное производство позволяет более экономно использовать сырье, материалы, топливо, что достигается сокращением расходных норм сырья и материалов на единицу продукции в результате применения более совершенной техники и технологии производства. Кроме того, на крупных предприятиях создается возможность утилизации отходов и организации производства побочных продуктов.

Наиболее важным показателем эффективности крупных предприятий является рост производительности труда. Однако чрезмерное укрупнение предприятий не является целесообразным с экономической точки зрения. Существует граница, за пределами которой увеличение масштабов производства уже не вызывает улучшения экономических показателей. Чрезмерное укрупнение производства не способствует мобильности, гибкости, оперативности управления. Чрезмерная концентрация производства сопровождается еще одним негативным явлением – монополизацией рынка.

Специализация производства представляет собой такую форму его организации, при которой однородная продукция производится на обособленных предприятиях, на участках. Иными словами, это ограничение производственной деятельности предприятия изготовлением определенных видов продукции, выполнением однотипных видов строительных работ.

Специализация ведет к повышению однородности производства, что означает усиление конструктивной и технологической общности выпускаемой продукции, ограничение разнообразия применяемого оборудования и технологических процессов, исходных материалов, а также форм организации строительного производства.

Различают специализацию отрасли, предприятия, внутри предприятия.

Специализация отрасли выражается в выделении из существующих отраслей новых производств, на которых сосредоточивается производство определенных работ. Например, отрасль проектирования объектов строительства, отрасль промышленности строительных материалов.

Специализация предприятия и его отдельных производственных подразделений означает сосредоточение их деятельности на выпуске определенной продукции или выполнении отдельных видов работ (пуско-наладочные работы, монтаж сетей связи, видеонаблюдения, систем пожаротушения и т.д.).

Процесс специализации осуществляется по следующим направлениям:

- создание или выделение отраслей и предприятий, специализирующихся на выпуске определенных продуктов, выполнении работ;
- расчленение процесса производства работ на ряд частичных процессов и концентрация этих процессов в организациях обособленного производства;
- выделение и создание самостоятельных организаций и предприятий по выполнению отдельных технологических операций.

Создание сети сравнительно небольших узкоспециализированных организаций, технологически высоко оснащенных и с упрощенными схемами управления, является перспективным направлением повышения эффективности строительного производства. Мелкие и средние организации имеют некоторые важные преимущества: они позволяют успешно решать такие территориально-региональные задачи, которые не под силу крупным, требуют меньших средств на техническое перевооружение; хорошо приспособлены как к типовому, так и к индивидуальному строительству, могут быстрее и более гибко учитывать технологические новшества, а также изменения спроса.

Кооперирование производства – это форма длительных и устойчивых связей между предприятиями, совместно выполняющими строительные работы, но сохраняющими хозяйственную самостоятельность.

Кооперирование, наряду с концентрацией и специализацией, – одна из про-

грессивных форм организации производства, основанная на общественном разделении труда. Специализация и кооперирование – две стороны единого процесса: специализация обеспечивает целесообразное расчленение и обособление предприятий, а кооперирование – связи между ними. Чем больше развивается специализация, тем многочисленней связи между отдельными специализированными организациями.

Являясь следствием развития специализации, производственное кооперирование характеризуется относительным постоянством и устойчивостью связей, строгим соблюдением технических условий организаций-смежников.

Производственное кооперирование существенно отличается от материально-технического обеспечения, которое не вытекает непосредственно из форм специализации и не всегда основано на длительных производственных связях. Если кооперирование охватывает производственные связи по определенным технологическим операциям, которые осуществляются конкретными организациями, то материально-техническое обеспечение включает в себя поставки сырья, материалов, машин, оборудования и других средств производства потребителю.

В строительстве кооперированные связи могут различаться по отраслевому и территориальному признаку. По отраслевому признаку различают *внутриотраслевое* кооперирование, когда производственные связи устанавливаются между строительными организациями, и *межотраслевое* – когда оно имеет место между организациями разных отраслей.

Комбинирование – это соединение в одном предприятии нескольких технологически связанных специализированных производств разных отраслей. Ведущее из этих предприятий определяет профиль, отраслевые особенности, специализацию по строительству тех или иных объектов и внутрипроизводственную структуру комбината.

Важнейшими направлениями комбинирования производства являются:

- 1) на основе сочетания последовательных стадий переработки исходного сырья (например, домостроительные комбинаты);
- 2) на основе комплексного использования сырья или нескольких видов исходных материалов (например, комбинаты производства силикатных изделий);
- 3) на основе утилизации отходов производства (например, комбинаты по переработке древесины).

Комбинирование может осуществляться разными путями. В большинстве случаев комбинаты создаются специально для реализации комплексного подхода к оптимизации строительного производства. В ряде случаев действующие предприятия преобразуются в комбинированные путем открытия в их составе новых цехов, технологически связанных с основным производством по линии утилизации образую-

щихся отходов (например, цех по производству древесных плит в составе лесоперерабатывающего завода).

Комбинаты могут возникнуть также в результате органического слияния нескольких ранее самостоятельных предприятий разных отраслей в новый комплекс – *объединение*. Если в состав объединения включаются различные и притом технологически связанные между собой предприятия (например, государственное производственное объединение «Минскстрой»).

В настоящее время предприятия начали активно внедрять новую форму организации производства – аутсорсинг.

Аутсорсинг (от англ. – внешний источник) – передача предприятием определенных производственных функций на обслуживание другой организации, специализирующейся в соответствующей области. В отличие от услуг сервиса, имеющих эпизодический, случайный характер и ограниченных началом и концом, на аутсорсинг обычно передаются функции по профессиональной поддержке бесперебойной работоспособности отдельных систем и инфраструктуры на основе длительного контракта (не менее 1 года). Принцип аутсорсинга: оставляю себе только то, что могу делать лучше других, передаю внешнему исполнителю то, что он делает лучше других.

Выгоды от использования аутсорсинга проявляются в том, что предприятие-заказчик может значительно снизить трудоемкость и затраты на выполнение определенных функций и сконцентрироваться на основных процессах предприятия, не отвлекаясь на вспомогательные. Можно выделить следующие положительные стороны аутсорсинга:

- снижение стоимости реализации процесса: сокращение трудоемкости (как правило, дешевле, чем зарплата штатной единицы, нет социальных отчислений); освобождение внутренних ресурсов предприятия для других целей (возможен синергетический эффект);

- увеличение качества получаемых услуг или работ: фокусирование предприятия на основной деятельности; использование специализированного оборудования, знаний, технологий.

Наиболее широко используемые разновидности аутсорсинга: бухгалтерский, информационный.

Бухгалтерский аутсорсинг – один из вариантов обеспечения бухгалтерского учета на предприятии. В данном варианте для обеспечения бухгалтерского учета на своем предприятии используется специализированная организация. Формы сотрудничества могут быть весьма разнообразны, начиная от формирования периодической отчетности и до регулярного сотрудничества на ежедневной основе.

Аутсорсинг в сфере информационных технологий – предоставление услуг со-

здания систем и их поддержки в сфере информационных технологий. Под это понятие подпадают работы (как одноразовые, так и долгосрочные) в области использования информационных технологий: разработка или поддержка программного обеспечения, обслуживание компьютерного или сетевого оборудования, создание и ведение информационных сайтов в Интернете, консультации в этой области и т.п.

Строительство крупных и значимых объектов всегда требует от инвесторов вложения значительных финансовых ресурсов, расхода времени. Не каждая организация обладает штатом высококвалифицированных специалистов, которые могут качественно и на высоком профессиональном уровне выполнять все задачи, связанные со строительством. Одним из возможных вариантов решения этой проблемы является аутсорсинг в строительстве. Часто организация, возводящая объект, отдает некоторые свои функции другой организации, которая обладает богатым опытом, квалифицированными специалистами и другими ресурсами, необходимыми для успешного исполнения передаваемых ей функций. Принятие такого решения способствует значительному увеличению скорости строительных работ и существенному повышению их качества, поскольку основной потенциал строительной организации и все усилия ее сотрудников будут сосредоточены на выполнении основных задач.

Аутсорсинг в строительстве наиболее часто применяют для решения таких задач, как:

- сбор необходимых исходно-разрешительных документов;
- разработка технического задания проекта и его согласования;
- получение разрешения на строительство;
- закупка строительных материалов и управление поставками;
- технический надзор и инжиниринговые услуги;
- логистика;
- бухгалтерский учет;
- управление персоналом;
- управление проектами и многое другое.

К примеру, только одна исходно-разрешительная документация может собираться несколько месяцев, если не знать всех нюансов ее оформления и получения. В такую документацию входит огромное число различных документов: план земельного участка со схемой размещения будущего здания на местности; обозначение границ земельного участка; технико-экономические показатели объекта строительства и др. Только собрав весь пакет документов, можно получить разрешение на строительство и предоставить точные исходные данные для проектировщиков. Компании, профессионально занимающиеся аутсорсингом в строительстве, обычно решают подобные вопросы намного быстрее благодаря богатому опыту, отлаженной системе работы и налаженным связям с органами государственного

управления.

3. Инновации, инновационная деятельность. Классификация инноваций. Роль инноваций в развитии экономики

3.1 Инновации: понятие и экономическая значимость

Инновации есть результат творческого процесса в виде созданной (либо внедренной) новой потребительской стоимости. Внедрение инноваций требует, чтобы использующие их лица либо организации изменили привычные стереотипы деятельности. Важнейшим признаком инноваций выступает новизна их потребительских свойств, тогда как техническая новизна второстепенна.

Инновации – введенные в гражданский оборот или используемые для собственных нужд новая или усовершенствованная продукция, новая или усовершенствованная технология, новая услуга, новое организационно-техническое решение производственного, административного, коммерческого или иного характера.

Новшество – результат интеллектуальной деятельности (новое знание, техническое или иное решение, экспериментальный или опытный образец и др.) обладающий признаками новизны по сравнению с существующими аналогами для определенного сегмента рынка, практической применимости, способный принести положительный экономический или иной полезный эффект при создании на его основе новой или усовершенствованной продукции, новой или усовершенствованной технологии, новой услуги, нового организационно-технического решения.

Инновации могут иметь различное значение в разных контекстах, и выбор их зависит от конкретных целей.

Инновации тесно связаны с научно-техническим прогрессом (НТП), являясь его результатом. НТП – существенный фактор производства продукции, обеспечивающий за счет совершенствования средств производства и технологий на базе открытия наукой новых закономерностей явлений и свойств окружающего мира повышение производительности труда.

Наукоемкость – показатель, характеризующий деятельность, результатом которой является продукция (товары, работы, услуги) со значительной добавленной стоимостью, полученной за счет применения достижений науки, технологий и техники, характеризующаяся высокой долей внутренних затрат на исследования и разработки в стоимостном объеме производства такой продукции.

Научная деятельность – творческая деятельность, направленная на получение новых знаний о природе, человеке, обществе, искусственно созданных объектах и на использование научных знаний для разработки новых способов их применения.

Научно-техническая деятельность – деятельность, включающая проведение прикладных исследований и разработок с целью создания новых или усовершенствования существующих способов и средств осуществления конкретных процессов. К научно-технической деятельности относятся также работы по научно-методическому, патентно-лицензионному, программному, организационно-методическому и техническому обеспечению непосредственного проведения научных исследований и разработок, а также их распространения и применения результатов.

Научные исследования (научно-исследовательские работы) – творческая деятельность, направленная на получение новых знаний и способов их применения. Научные исследования могут быть фундаментальными и прикладными.

Фундаментальные научные исследования – теоретические и (или) экспериментальные исследования, направленные на получение новых знаний об основных закономерностях развития природы, человека, общества, искусственно созданных объектов. Фундаментальные научные исследования могут быть ориентированными, то есть направленными на решение научных проблем, связанных с практическими приложениями.

Прикладные научные исследования – исследования, направленные на применение результатов фундаментальных научных исследований для достижения конкретных практических целей.

Разработка – деятельность, направленная на создание или усовершенствование способов и средств осуществления процессов в конкретной области практической деятельности, в частности, на создание новой продукции и технологий.

Разработка новой продукции и технологий включает проведение опытно-конструкторских (при создании изделий) и опытно-технологических (при создании материалов, веществ, технологий) работ.

Опытно-конструкторские работы – комплекс работ, выполняемых при создании или модернизации продукции, разработка конструкторской и технологической документации на опытные образцы (опытную партию), изготовление и испытания опытных образцов (опытной партии).

Опытно-технологические работы – комплекс работ по созданию новых веществ, материалов и (или) технологических процессов и по изготовлению технической документации на них.

Инновационный проект – комплекс работ по созданию и реализации инноваций (от исследований до практического использования полученных результатов). Целью проекта является создание и освоение новых технологий и (или) видов продукции (услуг), а также разработка новых решений производственного, организационного и социально-экономического характера. Проекты могут выполняться самостоятельно или быть составной частью государственных, отраслевых, региональных и межгосударственных научно-технических программ.

Специфика инновации как товара определяется высокой степенью неопределенности при получении научно-технического результата, особым характером финансирования, т.е. риском временного разрыва между затратами и результатами, неопределенность спроса.

Инновационная стратегия – это выбор наиболее эффективных путей (и одновременно сами эти пути) технического и технологического развития, основанный на долгосрочном прогнозировании, сопоставлении внешних и внутренних факторов, учете ресурсных ограничений. Формирование и развитие инновационных стратегий является необходимым условием развития как национальной экономики в целом, так и отдельного предприятия.

В развитых странах реализуются следующие типы инновационных стратегий:

- *наступательная*, цель – занятие лидирующих позиций на рынке. В этих странах затраты на нововведения очень высокие;

- *оборонительная*. Ее цель – держаться вплотную за лидером, заимствуя его новшества с внесением некоторых изменений. Затраты на нововведения в этом случае будут ниже, чем у лидера;

- *имитационная*. Цель – следовать за обеими группами лидеров, повторяя их достижения и используя специфические преимущества страны или предприятия. Затраты на нововведения – низкие;

- *зависимая*. Ее цель – это самосохранение через выполнение субконтрактных работ для предприятий инноваторов. Затраты на нововведения в этом случае совсем незначительные;

- *традиционная*. Цель – самосохранение с использованием консервативных технологий. Затраты на нововведения минимальные;

- *оппортунистическая*. Цель – занятие свободных ниш на рынке. Затраты на нововведения определяются тактическими соображениями.

Эти стратегии могут использоваться как в чистом, так и в смешанном виде на уровне отдельного предприятия или на национальном уровне. Выбор национальной инновационной стратегии определяется экономическим и научно-техническим потенциалом страны, ее хозяйственным укладом, традициями, принятой национальной доктриной, геополитическими установками. Для предприятий важнейшие стратегические проблемы – выбор производственного профиля на основе диверсификации или специализации, разработка рыночной политики, определение рыночных контрагентов.

3.2 Инновационный процесс

Инновационный процесс – процесс последовательного проведения работ по

преобразованию новшества в продукцию (услуги) и введение ее на рынок для коммерческого применения.

Инновационный процесс включает: исследования и разработки; освоение результатов исследований и разработок в производстве; изготовление (создание) продукции (услуг); содействие в реализации, применении продукции (услуг), обслуживании; утилизацию после использования.

В отличие от НТП инновационный процесс не заканчивается внедрением нового продукта или доведением до проектной мощности новой технологии. Этот процесс не прерывается и после внедрения, ибо по мере распространения новшество совершенствуется, делается более эффективным, приобретает новые потребительские свойства. Это открывает для него новые рынки и новых потребителей, которые воспринимают данный продукт, технологию или услугу как новую для себя. Таким образом, этот процесс направлен на создание требуемых рынком продуктов, технологий или услуг и осуществляется в тесном единстве со средой: его направленность, темпы, цели зависят от социально-экономической среды, в которой он функционирует и развивается.

Основой инновационного процесса является процесс создания и освоения новой техники (технологии). Процесс создания новаций начинается с **фундаментальных исследований**, направленных на получение новых знаний, выявление наиболее существенных закономерностей. Фундаментальные исследования делятся на теоретические и поисковые.

Результаты *теоретических исследований* проявляются в научных открытиях, обосновании новых понятий и представлений, создании новых теорий. К *поисковым* относятся исследования, задачей которых является открытие новых принципов создания изделий и технологий, неизвестных ранее, свойств материалов и из соединений, методов анализа и синтеза.

Второй стадией процесса создания новаций являются **прикладные исследования**. Они направлены на исследование путей практического применения открытых ранее процессов и явлений. Научно-исследовательская работа (НИР) прикладного характера ставит своей целью решение технической проблемы, уточнение неясных теоретических вопросов, получение конкретных научных результатов, которые в дальнейшем будут использованы в качестве научно-технического задела в опытно-конструкторских работах. Кроме того, прикладные исследования могут быть самостоятельными научными работами.

Информационные работы – научные работы, направленные на улучшение поиска и совершенствование анализа научно-технической информации. Важнейшей составляющей частью информационных работ являются патентные исследования.

Организационно-экономические работы направлены на совершенствование

организации и планирования производства, разработку методов организации труда и управления, методов классификации и оценки эффективности научных работ и т.д.

Научно-учебные работы – деятельность по подготовке научной работы аспирантов, студентов и т.д.

Под **опытно-конструкторскими работами (ОКР)** понимается применение результатов прикладных исследований для создания (или модернизации, усовершенствования) образцов новой техники, материала, технологии.

Опытно-конструкторские работы – завершающая стадия научных исследований, это своеобразный переход от лабораторных условий и экспериментального производства к промышленному производству.

К опытно-конструкторским работам относятся: разработка определенной конструкции инженерного объекта или технической системы (конструкторские работы); разработка идей и вариантов нового объекта; разработка технологических процессов, т.е. способов объединения физических, химических, технологических и других процессов с трудовыми в целостную систему (технологические работы).

Таким образом, целью ОКР является создание (модернизация) образцов новой техники, которые могут быть переданы после соответствующих испытаний в серийное производство или непосредственно потребителю. На этой стадии производится окончательная проверка результатов теоретических исследований, разрабатывается соответствующая техническая документация, изготавливаются и испытываются образцы новой техники. Вероятность получения желаемых результатов повышается от НИР к ОКР. Примерно 85-90% НИР дают результаты, пригодные для дальнейшего практического использования; на стадии ОКР 95-97% заканчиваются положительно.

Завершающей стадией сферы науки является **освоение промышленного производства новых изделий**, которое включает научное и производственное освоение: проведение испытаний новой (усовершенствованной) продукции, а также техническую и технологическую подготовку производства.

На стадии освоения выполняются *опытные, экспериментальные работы* на опытной базе науки. Эти работы имеют целью изготовление и отработку опытных образцов новых продуктов и технологических процессов. Экспериментальные работы направлены на изготовление, ремонт и обслуживание специального нестандартного оборудования, аппаратуры, приборов, установок, стендов, макетов и т.п., необходимых для проведения научных исследований и разработок. Помимо этих работ опытные производства выполняют различные работы и услуги, непосредственно не относящиеся к НИОКР (ремонтные работы, типографские услуги и т.д.), и осуществляют выпуск мелкосерийной продукции.

После стадии освоения начинается *процесс промышленного производства*

(ПП). В производстве знания материализуются, а исследование находит свое логическое завершение. В рыночной экономике имеет место ускорение выполнения ОКР и стадии освоения ПП. Инновационные предприятия, как правило, выполняют ОКР по договорам с промышленными предприятиями. Заказчики и исполнители взаимно заинтересованы в том, чтобы результаты ОКР были внедрены в практику и приносили доход (т.е. были бы реализованы потребителем).

На стадии ПП осуществляются два этапа: собственно производство новой техники и реализация новой продукции потребителям. Первый этап - это непосредственное общественное производство материализованных достижений научно-технических разработок в масштабах, определяемых запросами потребителей. Целью и содержанием второго этапа является доведение новой техники до потребителей.

Для ускорения процессов, унификации взаимодействия сторон на протяжении всего жизненного цикла инновационной продукции широко используются CALS-технологии.

CALS-технологии (англ. Continuous Acquisition and Lifecycle Support – непрерывная информационная поддержка поставок и жизненного цикла изделий) – современный подход к проектированию и производству высокотехнологичной и наукоёмкой продукции, заключающийся в использовании компьютерной техники и современных информационных технологий на всех стадиях жизненного цикла изделия. За счет непрерывной информационной поддержки обеспечиваются единообразные способы управления процессами и взаимодействия всех участников этого цикла: заказчиков продукции, поставщиков/производителей продукции, эксплуатационного и ремонтного персонала. Информационная поддержка реализуется в соответствии с требованиями системы международных стандартов, регламентирующих правила указанного взаимодействия преимущественно посредством электронного обмена данными.

ИПИ (информационная поддержка процессов жизненного цикла изделий) – русскоязычный аналог понятия CALS.

Применение CALS-технологий позволяет существенно сократить объёмы проектных работ, так как описания многих составных частей оборудования, машин и систем, проектировавшихся ранее, хранятся в унифицированных форматах данных сетевых серверов, доступных любому пользователю технологий CALS. Существенно облегчается решение проблем ремонтпригодности, интеграции продукции в различного рода системы и среды, адаптации к меняющимся условиям эксплуатации, специализации проектных организаций и т. п. Предполагается, что успех на рынке сложной технической продукции будет немислим вне технологий CALS.

Развитие CALS-технологий должно привести к появлению так называемых

виртуальных производств, в которых процесс создания спецификаций с информацией для программно управляемого технологического оборудования, достаточной для изготовления изделия, может быть распределён во времени и пространстве между многими организационно-автономными проектными студиями. Среди несомненных достижений CALS-технологий следует отметить лёгкость распространения передовых проектных решений, возможность многократного воспроизведения частей проекта в новых разработках и др.

Инновационная деятельность – деятельность, обеспечивающая создание и реализацию инноваций. Инновационная деятельность, связанная с капитальными вложениями в инновации, называется *инновационно-инвестиционной деятельностью*.

Инновационная деятельность – деятельность, связанная с трансформацией результатов научно-технической деятельности в новый или усовершенствованный продукт и предполагает целый комплекс научных, технологических, организационных, финансовых и коммерческих мероприятий, и именно в своей совокупности они приводят к инновациям. Разновидностями основных видов инновационной деятельности могут быть:

а) подготовка и организация производства, охватывающие приобретение производственного оборудования и инструмента, изменения в них, а также в процедурах, методах и стандартах производства и контроля качества, необходимых для создания нового технологического процесса;

б) предпроизводственные разработки, включающие модификации продукта и технологического процесса, переподготовку персонала для применения новых технологий и оборудования, а также пробное производство, если предполагается дальнейшая доработка конструкции;

в) маркетинг новых продуктов, предусматривающий виды деятельности, связанные с выпуском новой продукции на рынок, включая предварительное исследование рынка, адаптацию продукта к различным рынкам, рекламную кампанию, но исключая создание сетей распространения для реализации на рынке;

г) приобретение неовеществленной технологии со стороны в форме патентов, лицензий, раскрытия ноу-хау, торговых марок, конструкций, моделей и услуг технологического содержания;

д) приобретение овеществленной технологии - машин и оборудования, по своему технологическому содержанию связанных с внедрением продуктовых или процессных инноваций;

е) производственное проектирование, включающее подготовку планов и чертежей для определения производственных процедур, технических спецификаций, эксплуатационных характеристик.

Понятие «*инновационный проект*» можно понимать как дело, деятельность, мероприятие, предполагающее осуществление комплекса каких-либо действий, обеспечивающих получение нового результата, новых целей; а кроме того, как систему организационных, правовых, методических, расчетных, теоретических, финансовых правил, необходимых для осуществления целенаправленных действий (рис. 3.1).



Рис. 3.1 Структура инновационного проекта

В основе инновационной деятельности лежит **научно-техническая деятельность (НТД)**, тесно связанная с созданием, развитием, распространением и применением научно-технических знаний во всех областях науки и техники. Понятие НТД разработано ЮНЕСКО и является базовой категорией международных стандартов в статистике науки и техники. При осуществлении НТД большое значение имеет понятие масштаба научных работ, который характеризует:

научное (научно-техническое) направление – наиболее крупная научная работа, имеющая самостоятельный характер и посвященная решению важной задачи развития данной отрасли науки и техники. Решение того или иного научного направления возможно усилиями ряда научных организаций;

научная (научно-техническая) проблема – часть научного (научно-технического) направления, представляющая один из возможных путей его решения. Научная работа может решаться в виде целевой научно-технической программы, которая является комплексом увязанных по ресурсам, исполнителям, срокам работ. Координацию этих работ должны проводить головные научные организации;

научная тема - часть проблемы, которая решается, как правило, в пределах научной организации и выступает основной единицей тематического плана при финансировании, планировании и учете работ. Цель темы – эффективное решение конкретной задачи исследования патентных или экономических работ и т.д. Тема в зависимости от своей сложности может разбиваться на этапы и подэтапы.

При осуществлении инновационной деятельности различаются ее объекты и субъекты.

Объектами инновационной деятельности является разработка техники и технологий предприятиями различной формы собственности.

Субъекты инновационной деятельности – юридические лица независимо от организационно-правовой формы и формы собственности, физические лица, иностранные организации и граждане, а также лица без гражданства, участвующие в инновационной деятельности.

С 1 апреля 2014 года вступает в действие ТКП «Правила проведения инновационно-технологического мониторинга в строительстве». Технический кодекс установившейся практики установит правила проведения инновационно-технологического мониторинга в строительстве, в организациях, подчиненных Министерству архитектуры и строительства Республики Беларусь.

Инновационно-технологический мониторинг будет проводиться в целях оценки уровня технологического развития и потенциальных возможностей осуществления инновационной деятельности организации, а также определения мер, направленных на дальнейшее совершенствование функционирования организации и повышение конкурентоспособности ее продукции (работ, услуг). Результаты инновационно-технологического мониторинга будут являться одним из основных критериев для включения организации в отраслевые государственные программы технологического, технического и инновационного развития.

3.3 Классификация инноваций

Инновации принято классифицировать по ряду признаков. Понятие новизны инновации может относиться к продукту или технологическому процессу в целом в случае его абсолютной новизны либо только к некоторым его элементам, изменяющим функции и характеристики существующего продукта или процесса. Так, *по степени новизны (радикальности)*, их значимости в экономическом развитии ин-

новации можно подразделить на: *базисные, улучшающие и псевдоинновации* (рационализирующие). За этим разделением стоит два различных инновационных процесса: пионерный и догоняющий. Пионерный тип означает линию на достижение мирового первенства. Догоняющий - дешевле и может дать быстрый результат. На этом пути создаются так называемые приростные инновации, связанные с улучшением свойств существующих процессов производства и продуктов.

Базисные инновации относятся к принципиально новым продуктам. Улучшающие инновации касаются значительного усовершенствования существующих продуктов.

Псевдоинновации - несущественные видоизменения продуктов и технологических процессов, под которыми подразумеваются эстетические (в цвете, декоре и т.п.), а также незначительные технические или внешние изменения в продукте, оставляющие неизменным его конструктивное исполнение и не оказывающие достаточно заметного влияния на параметры, свойства, производительность того или иного изделия; расширение номенклатуры продукции за счет освоения производства не выпускавшихся ранее на данном предприятии, но уже известных на рынке продуктов с целью удовлетворения текущего спроса и увеличения доходов.

По направленности результатов инновации делятся на инновации как научный инструментарий: *инновации – процессы и инновации – продукты*:

продуктовые - применение новых материалов и полуфабрикатов, а также комплектованных, получение принципиально новых функций (принципиально новые продукты);

процессные - новая технология производства, более высокий уровень автоматизации, новые методы организации производства (применительно к новым технологиям).

По типу новизны для рынка в составе инноваций выделяются следующие: новые для отрасли в мире; новые для отрасли в стране; новые для данного инновационного процесса.

Выделяются также и другие квалификации инноваций в соответствии с той ролью, которую они играют в развитии экономической системы.

Классификация позволяет различным образом группировать инновации по тем или иным признакам в зависимости от потребностей пользователя банка данных. Например, отраслевая инновация определяет адресность управленческих воздействий. Степень радикальности инноваций определяет параметры этих воздействий. То, что инновация имеет в качестве источника идеи изобретение, позволяет оценить возможности ее коммерческой реализации. Масштаб распространения инновации может зависеть от вида новшества.

4. Инвестиции, Инвестиционная деятельность. Субъекты и объекты инвестиционной деятельности

4.1 Инвестиции. Инвестиционная деятельность. Субъекты и объекты инвестиционной деятельности

Основным законодательным документом, регулирующим инвестиционную деятельность в Республике Беларусь, является Закон «Об инвестициях» от 12.07.2013 г. № 53-З, который устанавливает правовые основы и основные принципы осуществления инвестиций на территории Республики Беларусь и направлен на привлечение инвестиций в экономику Республики Беларусь, обеспечение гарантий, прав и законных интересов инвесторов, а также их равной защиты.

Инвестиции – любое имущество и иные объекты гражданских прав, принадлежащие инвестору на праве собственности, ином законном основании, позволяющем ему распоряжаться такими объектами, вкладываемые инвестором на территории Республики Беларусь способами, в целях получения прибыли (доходов) и (или) достижения иного значимого результата либо в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием, в частности:

-движимое и недвижимое имущество, в том числе акции, доли в уставном фонде, паи в имуществе коммерческой организации, созданной на территории Республики Беларусь, денежные средства, включая привлеченные, в том числе займы, кредиты;

-права требования, имеющие оценку их стоимости;

-иные объекты гражданских прав, имеющие оценку их стоимости, за исключением видов объектов гражданских прав, нахождение которых в обороте не допускается (объекты, изъятые из оборота).

Инвесторы:

-граждане Республики Беларусь, иностранные граждане и лица без гражданства, постоянно проживающие в Республике Беларусь, в том числе индивидуальные предприниматели, а также юридические лица Республики Беларусь, осуществляющие инвестиции на территории Республики Беларусь;

-иностранцы граждане и лица без гражданства, постоянно не проживающие в Республике Беларусь, граждане Республики Беларусь, постоянно проживающие за пределами Республики Беларусь, иностранные и международные юридические лица (организации, не являющиеся юридическими лицами), осуществляющие инвестиции на территории Республики Беларусь (далее - иностранные инвесторы).

На территории Республики Беларусь инвестиции осуществляются следующими *способами*:

-созданием коммерческой организации;

-приобретением, созданием, в том числе путем строительства, объектов недвижимого имущества;

-приобретением прав на объекты интеллектуальной собственности;

-приобретением акций, долей в уставном фонде, паев в имуществе коммерческой организации, включая случаи увеличения уставного фонда коммерческой организации;

-на основе концессии;

иными способами, кроме запрещенных законодательными актами Республики Беларусь.

Осуществление инвестиций основывается на следующих *принципах*:

- инвесторы, а также государство, его органы и должностные лица действуют в пределах Конституции Республики Беларусь и принятых в соответствии с ней актов законодательства Республики Беларусь (*принцип верховенства права*);

- инвесторы равны перед законом и пользуются правами без всякой дискриминации (*принцип равенства инвесторов*);

- инвесторы осуществляют инвестиции добросовестно и разумно без причинения вреда другому лицу, окружающей среде, историко-культурным ценностям, ущемления прав и защищаемых законом интересов других лиц или злоупотребления правами в иных формах (*принцип добросовестности и разумности осуществления инвестиций*);

- вмешательство в частные дела не допускается, за исключением случаев, когда такое вмешательство осуществляется на основании законодательных актов Республики Беларусь в интересах национальной безопасности (в том числе охраны окружающей среды, историко-культурных ценностей), общественного порядка, защиты нравственности, здоровья населения, прав и свобод других лиц (*принцип недопустимости произвольного вмешательства в частные дела*);

- инвесторам гарантируется осуществление защиты прав и законных интересов в суде и иными способами, предусмотренными законодательством Республики Беларусь, в том числе международными договорами Республики Беларусь (*принцип обеспечения восстановления нарушенных прав и законных интересов, их судебной защиты*).

При осуществлении инвестиций признается приоритет общепризнанных принципов международного права.

Не допускается осуществление инвестиций в имущество юридических лиц, занимающих доминирующее положение на товарных рынках Республики Беларусь, без согласия антимонопольного органа Республики Беларусь в случаях, установленных антимонопольным законодательством Республики Беларусь, а также в виды деятельности, запрещенные законодательными актами Республики Беларусь.

Ограничения при осуществлении инвестиций также могут быть установлены на основании законодательных актов Республики Беларусь в интересах национальной безопасности (в том числе охраны окружающей среды, историко-культурных ценностей), общественного порядка, защиты нравственности, здоровья населения, прав и свобод других лиц.

Государственное регулирование в сфере инвестиций осуществляется Президентом Республики Беларусь, Правительством Республики Беларусь, республиканским органом государственного управления, осуществляющим регулирование и управление в сфере инвестиций, другими республиканскими органами государственного управления, иными государственными организациями, подчиненными Правительству Республики Беларусь, местными исполнительными и распорядительными органами, государственной организацией, уполномоченной на представление интересов Республики Беларусь по вопросам привлечения инвестиций в Республику Беларусь, в пределах их полномочий в соответствии с законодательством Республики Беларусь.

2 Инвестиционный договор

В целях создания дополнительных условий для инвестиционной деятельности в Республике Беларусь Декретом Президента Республики Беларусь № 10 от 06.08.2009 «О создании дополнительных условий для инвестиционной деятельности в Республике Беларусь» (с изменениями и дополнениями) установлено, что реализация инвестиционных проектов на территории Республики Беларусь может осуществляться путем заключения инвестиционного договора между инвестором или инвесторами и Республикой Беларусь).

Инвестиционный договор заключается на основании решения:

-республиканского органа государственного управления, иной государственной организации, подчиненной Правительству Республики Беларусь, Управления делами Президента Республики Беларусь, областного (Минского городского) исполнительного комитета, если таким инвестиционным договором не предусматривается предоставление инвестору и (или) организации, в установленном порядке созданной в Республике Беларусь этим инвестором либо с его участием, дополнительных льгот и преференций, кроме установленных Декретом № 10, иными решениями Президента Республики Беларусь и актами законодательства. Для заключения этих инвестиционных договоров *не требуются бизнес-план* инвестиционного проекта, реализуемого в рамках инвестиционного договора, и проведение государственной комплексной экспертизы инвестиционного проекта;

-Совета Министров Республики Беларусь по согласованию с Президентом Республики Беларусь, если данным инвестиционным договором предусматривается предоставление инвестору и (или) организации, в установленном порядке со-

зданной в Республике Беларусь этим инвестором либо с его участием, льгот и преференций, не установленных законодательными актами, Декретом № 10 и иными решениями Президента Республики Беларусь. Для заключения этих инвестиционных договоров *требуются бизнес-план* инвестиционного проекта, реализуемого в рамках инвестиционного договора, и проведение государственной комплексной экспертизы инвестиционного проекта.

-Проекты инвестиционных договоров подлежат обязательной юридической экспертизе, проводимой юридическими службами соответствующих государственных органов и исполнительных комитетов, принимающих решения о заключении инвестиционных договоров, или Министерством юстиции, если решение о заключении инвестиционных договоров принимается Советом Министров Республики Беларусь по согласованию с Президентом Республики Беларусь. Заключенные инвестиционные договоры подлежат государственной регистрации в Государственном реестре инвестиционных договоров с Республикой Беларусь, порядок ведения которого определяется Советом Министров Республики Беларусь;

В инвестиционном договоре в качестве обязательных условий должны быть определены:

-объект, объем и сроки вложения инвестиций, а также сроки реализации инвестиционного проекта и действия инвестиционного договора;

-права и обязанности инвестора (инвесторов) и Республики Беларусь - сторон инвестиционного договора;

-ответственность сторон инвестиционного договора за несоблюдение его условий, в том числе возмещение инвестору (инвесторам) реального ущерба, причиненного в результате незаконных действий (бездействия) должностных лиц государственных органов и (или) исполнительных комитетов или иного государственного органа (организации), а также право на односторонний отказ Республики Беларусь от выполнения своих обязательств согласно инвестиционному договору при несоблюдении или ненадлежащем соблюдении инвестором (инвесторами) его обязательств;

-требования о конфиденциальности информации;

-порядок и орган рассмотрения споров между сторонами инвестиционного договора, связанных с положениями инвестиционного договора. В качестве рассматривающего спор органа может быть определен суд иностранного государства, арбитражный (третейский) суд, созданный на территории иностранного государства, если инвестором является физическое или юридическое лицо иностранного государства и международным договором, заключенным Республикой Беларусь, в том числе о защите инвестиций, такой суд определяется как компетентный орган по рассмотрению спора;

-инвестиционный договор составляется на русском или белорусском языке.

Если стороной инвестиционного договора является иностранное юридическое или физическое лицо, инвестиционный договор составляется на русском или белорусском языке, а также на иностранном языке по соглашению сторон;

-по вопросам привлечения инвестиций, заключения инвестиционных договоров и реализации инвестиционных проектов инвестор может взаимодействовать в порядке, установленном Советом Министров Республики Беларусь, с государственными органами и исполнительными комитетами, государственным учреждением "Национальное агентство инвестиций и приватизации" либо с физическими или юридическими лицами, уполномоченными на представление интересов Республики Беларусь по вопросам привлечения инвестиций в Республику Беларусь;

-изменение инвестиционного договора и его расторжение по соглашению сторон осуществляются в порядке, аналогичном порядку, определенному для заключения такого инвестиционного договора.

При этом бизнес-план инвестиционного проекта и проведение государственной комплексной экспертизы инвестиционного проекта требуются только в случае предоставления инвестору и (или) организации, в установленном порядке созданной в Республике Беларусь этим инвестором либо с его участием, дополнительных льгот и преференций, не установленных законодательными актами, настоящим Декретом и иными решениями Президента Республики Беларусь.

Инвестор и (или) организация, в установленном порядке созданная в Республике Беларусь этим инвестором либо с его участием, после заключения инвестиционного договора при реализации инвестиционного проекта:

1.имеют право на:

-строительство объектов, предусмотренных инвестиционным проектом, параллельно с разработкой, экспертизой и утверждением в установленном порядке необходимой проектной документации на каждый из этапов строительства с одновременным проектированием последующих этапов данного строительства. В случае применения проектной документации, разработанной в соответствии с зарубежными нормами проектирования и стандартами в области строительства, введенными в действие на территории Республики Беларусь, выполняются работы по привязке объектов к месту их размещения с учетом технических условий на инженерно-техническое обеспечение и результатов геологических и геодезических изысканий. В иных случаях применения проектной документации, разработанной за рубежом, осуществляется ее корректировка для приведения в соответствие с требованиями нормативных правовых и технических нормативных правовых актов Республики Беларусь;

-предоставление в аренду земельного участка требуемого размера без проведения аукциона на право заключения договора аренды земельного участка в наме-

чаемом месте его размещения для строительства объектов, предусмотренных инвестиционным проектом (далее - земельный участок), с оформлением необходимых документов по отводу земельного участка одновременно с выполнением работ по строительству. При этом инвестор до государственной регистрации в установленном порядке создания объектов, предусмотренных инвестиционным проектом, и возникновения прав на них не вправе осуществлять с данными объектами и (или) с предоставленным земельным участком сделки, влекущие переход прав (предусматривающие возможность перехода прав) к иным лицам;

-строительство объектов, предусмотренных инвестиционным проектом, с правом удаления объектов растительного мира без осуществления компенсационных выплат стоимости удаляемых объектов растительного мира. Получаемая при этом древесина реализуется в установленном законодательством порядке;

-вычет в полном объеме сумм налога на добавленную стоимость (за исключением сумм налога, не подлежащих вычету в соответствии с законодательством), уплаченных при приобретении (ввозе на территорию Республики Беларусь) товаров (работ, услуг), имущественных прав, использованных для проектирования, строительства (реконструкции), оснащения объектов, предусмотренных инвестиционным проектом, независимо от сумм налога на добавленную стоимость, исчисленных по реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав. Суммы налога на добавленную стоимость, принимаемые к вычету в полном объеме, определяются методом раздельного учета налоговых вычетов в зависимости от направлений использования приобретенных (ввезенных на территорию Республики Беларусь) товаров (работ, услуг), имущественных прав. Основанием для осуществления такого вычета является перечень товаров (работ, услуг), имущественных прав, приобретенных (ввезенных на территорию Республики Беларусь) и использованных для проектирования, строительства (реконструкции), оснащения объектов, предусмотренных инвестиционным проектом, с указанием соответствующих сумм налога на добавленную стоимость, представленный инвестором и (или) организацией, в установленном порядке созданной в Республике Беларусь этим инвестором либо с его участием, в налоговые органы. Данный перечень, если иное не установлено Президентом Республики Беларусь, должен быть согласован заключившим инвестиционный договор государственным органом или исполнительным комитетом либо уполномоченным Советом Министров Республики Беларусь на его согласование государственным органом (организацией) в случае заключения инвестиционного договора. Порядок согласования указанного перечня определяется Советом Министров Республики Беларусь;

-определение без проведения подрядных торгов генеральной проектной организации, генеральной подрядной организации, субподрядных проектных, строи-

тельных и иных организаций для строительства объектов, предусмотренных инвестиционным проектом, а также их ремонта, реконструкции, реставрации и благоустройства;

2. освобождаются от:

-внесения платы за право заключения договора аренды земельного участка, перечисляемой в республиканский или местный бюджет или фонд развития соответствующей свободной экономической зоны;

-земельного налога или арендной платы за земельные участки, находящиеся в государственной собственности, предоставленные для строительства объектов, предусмотренных инвестиционным проектом, на период проектирования и строительства таких объектов по 31 декабря года, следующего за годом, в котором завершено строительство указанных объектов;

-возмещения потерь сельскохозяйственного и (или) лесохозяйственного производства, вызванных изъятием земельного участка;

-ввозных таможенных пошлин (с учетом международных обязательств Республики Беларусь) и налога на добавленную стоимость, взимаемых таможенными органами, при ввозе на территорию Республики Беларусь технологического оборудования (комплектующих и запасных частей к нему) для использования его на территории Республики Беларусь в рамках реализации инвестиционного проекта. Подтверждающим документом для применения льгот является перечень товаров, ввозимых инвестором и (или) организацией, в установленном порядке созданной в Республике Беларусь этим инвестором либо с его участием, для реализации инвестиционных проектов. Данный перечень, если иное не установлено Президентом Республики Беларусь, должен быть согласован заключившим инвестиционный договор государственным органом или исполнительным комитетом либо уполномоченным Советом Министров Республики Беларусь на его согласование государственным органом (организацией), в случае заключения инвестиционного договора. Порядок согласования такого перечня определяется Советом Министров Республики Беларусь. В случае нецелевого использования товаров, ввезенных с предоставлением указанных льгот, таможенные пошлины и налог на добавленную стоимость взыскиваются в соответствии с законодательством;

-уплаты государственной пошлины за выдачу разрешений на привлечение в Республику Беларусь иностранной рабочей силы, специальных разрешений на право занятия трудовой деятельностью в Республике Беларусь, а иностранные граждане и лица без гражданства, привлекаемые инвестором и (или) организацией, в установленном порядке созданной в Республике Беларусь этим инвестором либо с его участием, для реализации инвестиционного проекта, - за выдачу разрешений на временное проживание в Республике Беларусь. При этом срок принятия решения о выдаче (отказе в выдаче) специальных разрешений на право занятия трудовой

деятельностью в Республике Беларусь иностранным гражданам и лицам без гражданства, привлекаемым инвестором для реализации инвестиционного проекта, не может превышать семи календарных дней, а срок предоставления заключения о возможности (невозможности) привлечения иностранного гражданина, лица без гражданства - двух рабочих дней;

-налога на добавленную стоимость и налога на прибыль, обязанность по уплате которых возникает в связи с безвозмездной передачей капитальных строений (зданий, сооружений), изолированных помещений, объектов незавершенного капитального строительства и иных объектов основных средств, передаваемых в установленном законодательством порядке для реализации инвестиционного проекта в собственность инвестора и (или) организации, в установленном порядке созданной в Республике Беларусь этим инвестором либо с его участием.

Контроль за соблюдением условий инвестиционных договоров, заключенных и зарегистрированных в Государственном реестре инвестиционных договоров с Республикой Беларусь, в том числе за выполнением инвестором взятых на себя обязательств, осуществляется Советом Министров Республики Беларусь, соответствующими государственными органами (организациями) и исполнительными комитетами, а также Комитетом государственного контроля.

3 Типы инвестиций

В зависимости от оперируемых ценностей, исходя из особенностей объектов инвестирования, принято различать следующие типы инвестиций:

Финансовые (портфельные) инвестиции – это целевые денежные вклады, вложение денежных средств в ценные бумаги (акции, облигации и другие ценные бумаги, выпущенные частными и корпоративными компаниями, а также государством).

Реальные инвестиции (прямые инвестиции в физические активы) – капиталобразующие долговременные вложения средств в сферу материального производства, строительство зданий и сооружений; вложения в основной капитал и на прирост материально-производственных запасов. В этом смысле указанное понятие применяется в экономическом анализе и, в частности, используется в системе национальных счетов ООН.

Инвестиции в нематериальные активы (интеллектуальные инвестиции) – вложение средств в научные разработки, исследования, подготовку и переподготовку специалистов, приобретение лицензий на использование новых технологий, «ноу-хау», прав на использование торговых марок известных организаций и т.п.

Для определения денежных вложений в основной капитал, в экономической литературе широко применяется термин **капитальные вложения**. Капитальные

вложения могут осуществляться как путем непосредственных вложений в создание, расширение или покупку основных средств организации, так и через приобретение контрольных пакетов акций.

В строительстве под *капитальными вложениями* понимаются реальные инвестиции в новое строительство, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение.

Капитальные вложения включают следующие элементы:

- затраты на строительные-монтажные работы;
- затраты на оборудование;
- прочие капитальные вложения (затраты на проектно-изыскательские работы, содержание заказчика, подготовку эксплуатационных кадров и т.д.).

Технологическая структура инвестиций (рис. 4.1) наглядно подтверждает, что удельный вес инвестиций в строительные-монтажные работы колеблется в диапазоне 40–52 %, а инвестиции в машины, оборудование, транспортные средства составляют 36–47 %. Следовательно, в составе инвестиций лишь половина затрат составляет стоимость строительные-монтажных работ.



Рис. 4.1. Технологическая структура инвестиций в основной капитал

4.2 Формы и источники финансирования инвестиционной деятельности

Основными источниками финансирования инвестиций в основной капитал в Республике Беларусь выступают организации, консолидированный бюджет, кредиты банков, собственные средства организаций (рис. 4.2).

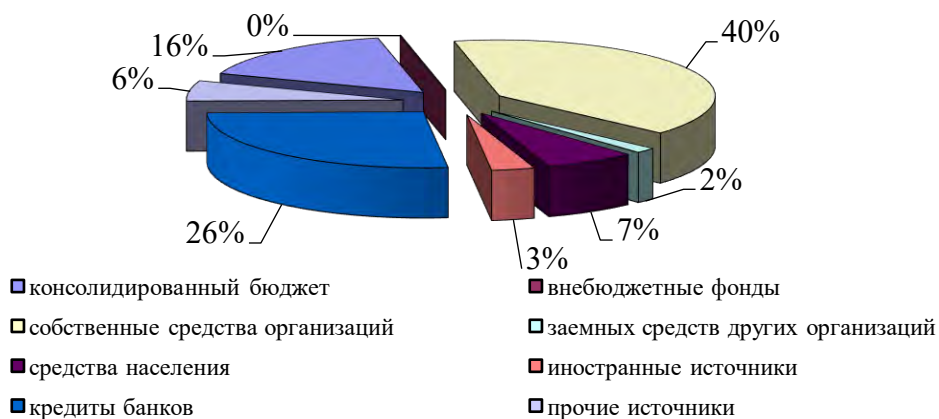


Рис. 4.2 Структура инвестиций в основной капитал по источникам финансирования за 2012 год, %

То есть из источников инвестиций в Республике Беларусь преобладают внебюджетные собственные 50% и заемные 28% источники финансирования.

Основные формы и источники финансирования инвестиций приведены в таблице 4.1.

Таблица 4.1 Формы и источники финансирования инвестиционной деятельности

Формы финансирования	Источники финансирования
Собственные ресурсы инвестора	Амортизационные отчисления (фонд) Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия Средства от реализации активов Средства акционеров Средства, выплачиваемые органами страхования в виде возмещения потерь от аварий, стихийных бедствий
Заемные финансовые средства	Банковские кредиты Бюджетные кредиты Облигационные займы
Лизинговое финансирование	Финансовый лизинг Оперативный лизинг
Инвестиционные ассигнования	Республиканский бюджет Местные бюджеты Внебюджетные фонды
Иностранные инвестиции	Государственные Частные
Международные инвестиции	Кредиты Всемирного банка, Европейского банка реконструкции и развития, средства международных фондов

Инвестор или организация, созданная им или с его участием в Беларуси, те-

перь имеет право на применение проектной документации, разработанной за рубежом. Кроме того, инвестору предоставляется право вычета в полном объеме сумм НДС, уплаченных при приобретении товаров, работ, услуг, имущественных прав, использованных для проектирования, строительства и оснащения объектов, предусмотренных инвестиционным проектом. Также предоставляется право определения без проведения подрядных торгов генеральной проектной организации, субподрядных проектных, строительных и иных организация для строительства объектов, их ремонта, реконструкции, реставрации и благоустройства. При этом инвестор будет освобожден от уплаты ряда налогов и отчислений, а именно, земельного налога и арендной платы за земельные участки, находящиеся в госсобственности и предоставленные для реализации инвестиционного проекта на период проектирования и строительства. Инвестор также может освобождаться от уплаты других налогов.

На практике инвестиционные договоры стали инструментом привлечения инвестиций, прежде всего в строительство гостиничных комплексов, логистических центров, в развитие инфраструктуры к чемпионату мира по хоккею 2014 года и т.д.

4.3 Классификация инвестиций в зависимости от уровня риска

Исходя из целей инвестиционного проекта и уровня риска, реальные инвестиции можно свести в следующие основные группы:

1. *Обязательные* инвестиции связаны с вложением средств в получение лицензий, разрешений, необходимых для ведения бизнеса, обеспечение безопасности производства работ, экологических требований и т.д. Уровень риска для таких инвестиций не определяется, потому что само ведение бизнеса без этих вложений невозможно.

2. *Инвестиции, предназначенные для повышения эффективности производства.* Целью этих инвестиций является создание условий для снижения производственных затрат инвестора за счет замены оборудования на более производительное или перемещение производственных мощностей в регионы с более выгодными условиями производства, поддержанием конкурентоспособности, качества работ. Уровень риска для таких инвестиций минимальный, так как предприятие не меняет ни сферы деятельности, ни товарной политики. В этом случае фактор неопределенности практически отсутствует.

3. *Инвестиции в расширение производства.* Данные инвестиции преследуют цель увеличить объем выпускаемой продукции для уже освоенных рынков сбыта в рамках существующих производств. Расширение объема предложения товара на рынке несет некоторую неопределенность, так как реакция рынка на расширение объемов предложения может быть неоднозначной.

4. *Инвестиции в создание новых производств, или новых технологий.* Подобные инвестиции обеспечивают создание новых предприятий и направлены на изготовление ранее не выпускаемых, т.е. новых товаров, либо обеспечат для инвестора возможность выхода с ранее уже выпускавшимися товарами на новые рынки. Риск выхода продукта на новые рынки значительно выше, по сравнению с расширением объема предложения на уже существующем рынке. Но и прибыль от развития географии предложения, может значительно возрасти. Создание принципиально новых товаров и выход с ними на рынок несет очень большую степень риска. Чем выше степень новизны, тем больше неопределенность отношения потребителей к принципиально новому товару. Таким образом, вложение инвестиций в создание принципиально новых товаров и производств очень высоко рискованное дело.

5. Наибольшую степень риска несут инвестиции в *научно-технические разработки*. Именно поэтому фундаментальные дорогостоящие исследования берут на себя, как правило, государственные структуры или крупные корпорации, имеющие больше инвестиционных ресурсов. Разработка и внедрение научных исследований могут открыть новые возможности и перспективы, что позволит окупить дорогостоящие научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР).

Для такого высокорискового капитала существует собственное название - *венчурный капитал*. **Венчурные инвестиции** – высокорисковые вложения, обусловленные необходимостью финансирования инновационных программ и разработок в области высоких технологий. Традиционный рынок ссудных капиталов (банки и кредитные учреждения) обычно сориентирован на минимальный кредитный риск, поэтому доступ новых компаний и рискованных проектов к кредитам всегда ограничен. Это привело к появлению такой формы финансирования деятельности мелких исследовательских и внедренческих организаций, как венчурное финансирование. Владельцы денежного капитала, предоставляя ссуды изобретателям и предпринимателям, не могут предъявлять им претензии в отношении имущественного залога под кредит или требовать от них гарантий выхода на рынок с новинками в точно назначенные сроки. Кредиторы рискуют своим капиталом сразу по всем статьям, поэтому такая степень риска считается самой высокой. Вместе с тем высокому риску противостоит возможность большого выигрыша, многократно превосходящего гарантированный доход от акций и вкладов. Суть венчурного финансирования заключается в предоставлении кредита под долговые расписки (векселя) с правом конверсии задолженности в акции или просто в приобретение акций новой компании. Источники венчурного финансирования: неофициальный рынок рискованного капитала, профессиональный венчурный капитал.

Инвестиции, обеспечивающие выполнение государственного заказа или другого крупного заказчика, практически не несут инвестиционных рисков, так как средства вкладываются в производство, для которого потребитель уже определен.

Приведенная группировка инвестиций обусловлена различным уровнем риска, с которым они сопряжены. Зависимость между типом инвестиций и уровнем их риска определяется степенью опасности не угадать возможную реакцию рынка на изменение результатов работы инвестора после завершения инвестиций.

Укрупненная группировка инвестиций по уровню риска приведена в табл. 4.2.

Таблица 4.2 Классификация инвестиций в зависимости от уровня риска

№ п/п	Категория инвестиций	Уровень риска
1	Обязательные инвестиции	не определяется
2	Снижение издержек производства	ниже среднего
3	Расширение производства	средний
4	Производство новой продукции	выше среднего
5	Исследования и разработки	наивысший

При выборе проекта инвестору необходимо учитывать риск, который характеризует возможное уменьшение реальной отдачи от инвестиций по сравнению с ожидаемой.

Основные виды рисков, которые могут возникнуть в ходе реализации инвестиционных проектов это:

- организационные риски (возможность выполнения основных этапов реализации проекта в установленные сроки, наличие квалифицированного управленческого персонала);
- производственные риски (способность обеспечить непрерывность процесса производства, выпуск продукции в запланированных объемах и требуемого качества);
- технологические риски (степень освоенности технологии, надежность и ремонтпригодность оборудования, наличие запасных частей, дополнительной оснастки, оснащенность инструментом, участие в монтаже и обучении приглашенных специалистов);
- финансовые риски (оценка текущего финансового положения организации, реализующей проект, вероятность неисполнения участниками проекта своих финансовых обязательств, последствия возможной неплатежеспособности других участников проекта);
- экономические риски (оценка риска снижения спроса на выпускаемую продукцию и возможность диверсификации рынков ее сбыта, устойчивость проекта к повышению цен и тарифов на материальные ресурсы, ухудшению налогового климата, вероятность увеличения стоимости строительно-монтажных работ и оборудования, возникновения неучтенных затрат);

- экологические риски (вероятность нанесения вреда окружающей среде, влияние применения мер ответственности на экономическое положение инициатора проекта);
- иные риски.

С целью выявления и снижения риска проводится анализ устойчивости (чувствительности) проекта в отношении его параметров и внешних факторов. При этом проводится многофакторный анализ чувствительности проекта к изменениям входных показателей (цены, объема производства, элементов затрат, капитальных вложений, условий финансирования и иных факторов). Исходя из специфики проекта выбираются наиболее подверженные изменениям параметры.

По итогам проведенного анализа определяются методы снижения уровня конкретных рисков, разрабатываются соответствующие мероприятия, оцениваются затраты на их реализацию.

6 Фазы инвестиционной деятельности

Инвестиционная деятельность осуществляется в виде практических действий государства, юридических и физических лиц, направленных на привлечение и вложение всех видов имущественных и интеллектуальных ценностей в расширенное воспроизводство основного и оборотного капитала различных предприятий. В процессе инвестиционной деятельности инвестиции трансформируются в капитал (совокупность активов) или используются для создания социально значимых объектов (рис. 3).

Капитал (от лат. capitalis – главный, доминирующий, основной) – совокупность имущества, используемого для получения прибыли. Направление капитала в сферу производства или оказания услуг с целью извлечения прибыли называют также капиталовложениями или инвестициями.

Активы, (от лат. activus – действенный) - созданные путем трансформации инвестиций, представляют собой упорядоченные по структуре: основные фонды, оборотные средства и нематериальные активы, необходимые для производства товаров или оказания услуг. Эти активы являются главным имуществом организации и составляют ее капитал. Процесс формирования капитала (совокупности активов) является основой инвестиционной деятельности.

Инвестиционная деятельность обеспечивает воспроизводство капитала. Капитал используется в предпринимательской деятельности для получения прибыли. Эти два вида деятельности объединены в понятие «предпринимательская деятельность». Таким образом, предпринимательская деятельность состоит из двух фаз:

- инвестиционной деятельности (создание капитала);
- производственная деятельность (использование капитала).

Фазы предпринимательской деятельности имеют прямые и обратные связи.

Амортизация и чистая прибыль обеспечивают расширенное воспроизводство

долгосрочного капитала. Оборотный капитал воспроизводится постоянно.

Инвестиционным проектом признается совокупность документов, характеризующих замысел о вложении и использовании инвестиций и его практическую реализацию, достижение заданного результата за определенный период времени.

Рассмотрение любого инвестиционного проекта требует предварительной оценки и анализа. Однако особенно сложной и трудоемкой является оценка инвестиционных проектов в реальные инвестиции. Они проходят экспертизу, результаты которой позволяют получить всестороннюю оценку технической целесообразности, стоимости реализации проекта, эксплуатационных расходов и, наконец, экономической эффективности проекта.



Рис. 4.4 Фазы инвестиционной деятельности

Разработка и реализация инвестиционного проекта от первоначальной идеи до его завершения могут быть представлены в виде *цикла*, состоящего из четырех стадий: предынвестиционной, инвестиционной, эксплуатационной и ликвидационной

Предынвестиционная стадия включает следующие виды деятельности:

- исследование рынков сбыта товаров, продукции, работ, услуг и их сегментов,

сырьевых зон, балансов производства и потребления, определение возможных поставщиков оборудования и технологий, а также сырья, материалов и комплектующих изделий;

- подготовку исходных данных, необходимых для выполнения финансово-экономических расчетов инвестиционного проекта;
- определение схемы и источников финансирования инвестиционного проекта;
- поиск инвесторов.

Ключевым моментом разработки любого инвестиционного проекта является исследование рынка, результаты которого позволяют принять решение о целесообразности производства конкретного вида продукции или увеличения объемов его выпуска.

Параллельно проводятся исследования по выбору технологий и оборудования, способных обеспечить выпуск конкурентоспособной продукции. На этом этапе анализируются предложения от поставщиков оборудования, обобщается информация о технических характеристиках, стоимости и условиях поставки производственного оборудования и технологий.

С учетом результатов маркетинговых исследований и предварительной выработки стратегии по применению технологий и оборудования осуществляются расчет объемов производства и продаж будущей продукции, затрат на ее выпуск и реализацию, определение объема инвестиций и выработка стратегии маркетинга. Прогнозируются альтернативные варианты реализации инвестиционного проекта, производится оценка их эффективности и степени риска с применением методов имитационного моделирования.

Подготовка обоснований инвестиций в строительство осуществляется в соответствии с требованиями, изложенными в строительных нормах Республики Беларусь СНБ 1.02.03-97 «Порядок разработки, согласования, утверждения и состав обоснований инвестиций в строительство предприятий, зданий и сооружений», утвержденных приказом Министерства архитектуры и строительства Республики Беларусь от 25.08.1997 г. № 358. Приказом Министерства архитектуры и строительства Республики Беларусь № 403 от 21.12.2012 утверждены Методические рекомендации по разработке бизнес-планов развития предприятий на год, которые устанавливают общие подходы к составлению бизнес-планов, определяют единые требования к структуре, содержанию и оформлению бизнес-планов развития на год, представляемых на рассмотрение в Министерство архитектуры и строительства Республики Беларусь и, в другие органы государственного управления.

На предынвестиционной стадии принимается окончательное решение (заказчиком, инвестором и иными заинтересованными сторонами) о целесообразности реализации инвестиционного проекта и разработке бизнес-плана.

Инвестиционная стадия включает в себя архитектурно-строительное проектирование, строительство зданий и сооружений, приобретение оборудования и ввод проектируемого объекта в эксплуатацию.

Эксплуатационная стадия предусматривает функционирование объекта, выполнение работ по его реконструкции, модернизации, финансово-экономическому и экологическому оздоровлению.

На *ликвидационной стадии* осуществляется ликвидация или консервация объекта.

5. Показатели экономической эффективности инвестиций. Дисконтирование и капитализация затрат и результатов

Оценка эффективности инвестиционного проекта является одним из этапов разработки бизнес-плана. Показатели эффективности инвестиционных проектов утверждены постановлением Министерства экономики Республики Беларусь от 31.08.2005 г. № 158 «Об утверждении правил по разработке бизнес-планов инвестиционных проектов».

Оценка эффективности инвестиций базируется на сопоставлении ожидаемого чистого дохода от реализации проекта с инвестированным в проект капиталом. В основе метода лежит вычисление чистого потока наличности, определяемого как разность между чистым доходом по проекту и суммой общих инвестиционных затрат и платы за кредиты (займы), связанной с осуществлением капитальных затрат по проекту.

На основании чистого потока наличности рассчитываются основные показатели оценки эффективности инвестиций: чистый дисконтированный доход, индекс рентабельности (доходности), внутренняя норма доходности, динамический срок окупаемости.

Для расчета этих показателей применяется коэффициент дисконтирования, который используется для приведения будущих потоков и оттоков денежных средств за каждый расчетный период (год) реализации проекта к начальному периоду времени. При этом дисконтирование денежных потоков осуществляется с момента начала финансирования инвестиций.

Коэффициент дисконтирования в расчетном периоде (году) (K_t):

$$K_t = \frac{1}{(1 + D)^t},$$

где D - ставка дисконтирования (норма дисконта);

t - период (год) реализации проекта.

Как правило, коэффициент дисконтирования рассчитывается исходя из средневзвешенной нормы дисконта с учетом структуры капитала.

Например, выбор средневзвешенной нормы дисконта (D_{cp}) для собственного и

заемного капитала может определяться по формуле

$$D_{cp} = \frac{P_{ск} \times СК + P_{зк} \times ЗК}{100},$$

где $P_{ск}$ - процентная ставка на собственные средства;

$СК$ - доля собственных средств в общем объеме инвестиционных затрат;

$P_{зк}$ - процентная ставка по кредиту;

$ЗК$ - доля кредита в общем объеме инвестиционных затрат.

На первом отрезке расчетного периода ставка дисконта должна рассчитываться как средневзвешенная по доле кредита и собственных средств инвестора в суммарной величине инвестированного капитала. Рассчитанная таким образом ставка дисконта применяется для дисконтирования всего чистого дохода и определения его текущей стоимости.

Например, структура инвестиций представляет собой 70% заемных средств и 30% собственного капитала. Инвестор должен выплатить проценты за пользование кредитом из расчета 16% годовых, а на собственный капитал намеревается получать не ниже банковского процента - 12% годовых. Ставка дисконта в этом случае, взвешенная по доле кредита и собственного капитала, составит для условий примера 14,8% (0,148).

Следует подчеркнуть, что данная ставка не предусматривает погашение основной суммы кредита. Эта ставка только показывает «цену» за использование собственного и заемного капитала, и вся сумма дисконтированной стоимости распределяется пропорционально доле в инвестициях между кредитором и собственником капитала. После погашения кредита, ставка дисконта должна приниматься на уровне банковского процента.

Допускается принятие ставки дисконтирования на уровне ставки рефинансирования Национального банка Республики Беларусь при проведении расчетов в национальной валюте или фактической ставки процента по долгосрочным валютным кредитам банка при проведении расчетов в условных единицах. В необходимых случаях может учитываться надбавка за риск, которая добавляется к ставке дисконтирования для безрисковых вложений.

Чистый дисконтированный доход (ЧДД) характеризует эффект от реализации проекта и определяется как величина, полученная дисконтированием (при постоянной ставке процента отдельно для каждого года) разницы между годовыми оттоками и притоками реальных денег, накапливаемых в течение горизонта расчета проекта:

$$ЧДД = \sum_{t=1}^T \frac{П_{(t-1)}}{(1 + D)^{(t-1)}},$$

где $П_t$ - чистый поток наличности за период (год) $t = 1, 2, 3, \dots T$;

T - горизонт расчета;

D - ставка дисконтирования.

Формулу по расчету ЧДД можно представить в следующем виде:

$$\text{ЧДД} = \Pi(0) + \Pi(1) \times K_1 + \Pi(2) \times K_2 + \dots + \Pi(T) \times K_T,$$

где ЧДД показывает абсолютную величину чистого дохода, приведенную к началу реализации проекта, и должен иметь положительное значение, иначе инвестиционный проект нельзя рассматривать как эффективный.

Показатель ЧДД в разных источниках с английского языка *Net Present Value* (NPV) переводится как: чистая текущая стоимость; чистая приведенная стоимость; чистый приведенный доход.

ЧДД рассчитывается путем приведения всех расходов и поступлений денежных средств за время функционирования инвестиционных вложений к текущей стоимости при заранее определенной величине ставки дисконта.

На первом этапе определяются потоки, приведенные к каждому конкретному году расчетного периода. В конце расчетного периода предусматривается возврат остаточной стоимости активов путем перепродажи. На втором этапе производится приведение всех годовых потоков к текущему времени и определяется величина текущей стоимости как разница между капитализированной величиной доходов (поступлений) и приведенной величиной инвестиций.

Чистый дисконтированный доход представляет собой разность между приведенной суммой поступления (PV) и приведенной величиной инвестиций (I).

$$\text{ЧДД} = \sum_{t=1}^{t=n} P_t \times K_t - \sum_{t=1}^{t=n} I_t \times K_t,$$

Формула может быть записана следующим образом:

$$\text{ЧДД} = \sum_{t_0}^{t_k} P_t \frac{1}{(1+D)^t} - \sum_{t_0}^{t_k} I_t \frac{1}{(1+D)^t},$$

где t_0 - год начала осуществления инвестиций, начальный год;

t_k - конечный год, окончание расчетного периода.

В этой формуле D представляет собой ставку дисконта. Она устанавливается либо равной фактической величине ставки процента по долгосрочным займам на рынке финансового капитала, либо равной ставке процента, выплачиваемой заемщиком. Этот коэффициент должен отражать возможные поступления на капитал, инвестированный в любом другом месте. Другими словами, должен иметься минимальный уровень поступлений на капитал, ниже которого предприниматель (инвестор, собственник финансовых средств) считает нецелесообразным инвестировать имеющийся капитал.

Положительное значение ЧДД свидетельствует, что рентабельность инвестиций превышает минимальное значение и, следовательно, целесообразно осуществить данный вариант инвестирования.

При значениях $ЧДД$, равных нулю, рентабельность проекта равна той минимальной норме, которая принята в качестве ставки дисконта. Таким образом, проект инвестиций, $ЧДД$ которого имеет положительное или нулевое значение, можно считать эффективным.

При отрицательном значении $ЧДД$ рентабельность проекта будет ниже ставки дисконта, проект ожидаемой отдачи не принесет.

Абсолютная величина $ЧДД$ зависит от следующих факторов: во-первых, от величины потоков платежей, во-вторых, от распределения их во времени и, в-третьих, от ставки дисконта.

Любая ставка, меньшая чем D , соответствует положительной оценке $ЧДД$.

В общем случае ставка дисконта должна превышать ставку платы за кредит в случае привлечения заемных средств. Одновременно она должна быть сравнимой со ставками доходности, или коэффициентами рентабельности, присущими альтернативным вариантам инвестирования, характеризующимся сходным риском вложения капитала.

Чем выше ставка дисконта, тем ниже текущая (современная) стоимость оцениваемых будущих поступлений и тем ниже величина $ЧДД$. Величина $ЧДД$ будет также относительно уменьшаться, если рассчитывать ее для более длительных периодов времени.

Правило ЧДД: к дальнейшему анализу принимаются проекты, которые имеют $ЧДД$ со знаком плюс.

Внутренняя норма доходности (ВНД) (внутренняя норма рентабельности, *Internal Rate of Return (IRR)*) - интегральный показатель, рассчитываемый нахождением ставки дисконтирования, при которой стоимость будущих поступлений равна стоимости инвестиций ($ЧДД = 0$).

ВНД определяется исходя из следующего соотношения:

$$\sum_{t=1}^T \frac{\Pi_t}{(1 + \text{ВНД})^{(t-1)}} - I_n = 0$$

где I_n - стоимость общих инвестиционных затрат и платы за кредиты (займы), связанной с осуществлением капитальных затрат по проекту, за расчетный период (горизонт расчета).

При заданной инвестором норме дохода на вложенные средства инвестиции оправданы, если *ВНД* равна или превышает установленный показатель. Этот показатель также характеризует «запас прочности» проекта, выражающийся в разнице между *ВНД* и ставкой дисконтирования (в процентном исчислении).

Внутренняя норма доходности тесно связана с показателем $ЧДД$. По сути, *ВНД* представляет собой такую ставку дисконта, при которой сумма дисконтированных доходов инвестиционного проекта за определенное число лет становится равной

первоначальным инвестициям, другими словами, дисконтированный поток поступлений денежных средств равен дисконтированному потоку инвестиций.

Для расчета *ВНД* используется та же методика, что и для расчета *ЧДД*. Различие в том, что здесь решается обратная задача - подбирается такой коэффициент дисконтирования, при котором показатель *ЧДД* равен нулю. Эта ставка, при которой *ЧДД* инвестиционного проекта равна нулю, и называется внутренней нормой рентабельности доходности.

Согласно правилу *ЧДД*, принимаются лишь те проекты, для которых значение *ЧДД* имеет положительное значение. Это означает, что в этом случае отдача на капитал должна превышать вложенный капитал. То же самое требование к инвестиционному проекту можно выразить и через ставку дисконта. Для этого надо найти такое значение ставки дисконта, при котором отдача на капитал равна величине вложенных средств, а $ЧДД = 0$, если капиталовложения осуществляются только за счет привлеченных средств и при этом показатель *ВНД* равен ставке за пользование кредитом, то получаемый доход только окупает инвестиции, инвестор прибыли не получает. Положительная разница между показателем *ВНД* и ставкой процентов показывает прибыльность инвестиционной (предпринимательской) деятельности. И наоборот, если внутренняя норма доходности меньше, чем процентная ставка, под которую взят кредит в банке, то инвестиции в целом убыточны. При этом никакие предположения об использовании чистого дохода за пределами инвестиционного проекта не рассматриваются.

Правило ВНД: к внедрению принимаются те инвестиционные проекты, в которых значение *ВНД* не ниже ставки доходности при предполагаемом альтернативном использовании инвестиций.

Показатель *ВНД* имеет ту же природу, что и процентная ставка. Сравнивая показатель *ВНД* и процентную ставку, мы можем установить выгодность или эффективность проведения инвестиционных мероприятий.

Внутренняя норма доходности, равная норме дисконта означает следующее: если инвестор берет кредит в коммерческом банке под процент, равный внутренней норме рентабельности проекта, и вкладывает его в проект на t лет, то по окончании этого периода он выплатит величину кредита и проценты по нему, но не заработает никаких дополнительных средств; если инвестор вкладывает в проект свои собственные средства, то через t лет он получит такой же объем денежных средств, какой он получил бы, просто положив эту сумму в банк (по ставке процента, равной внутренней норме рентабельности); если инвестор использует свои собственные средства и заемный капитал и при этом средневзвешенная стоимость капитала равна внутренней норме доходности проекта, то в конце расчетного периода инвестор выплатит величину кредита и проценты по нему и будет иметь наращенную сумму собственных средств в тех же пропорциях, как если бы он положил эту

сумму в банк. Чем выше показатель *ВНД* по сравнению со стоимостью капитала, тем привлекательнее выглядит проект.

Недостаток этого метода - точный расчет величины *ВНД* возможен только при помощи компьютера или калькулятора с встроенной функцией.

Индекс рентабельности (*ИР*) (*Profitability index (PI)*) показывает степень эффективности инвестиций и рассчитывается как отношение чистой дисконтированной стоимости к сумме дисконтированных инвестиций:

$$ИР = \frac{ЧДД}{ДИ} ,$$

Инвестиционные проекты эффективны при *ИР* более 0.

Индекс доходности (*ИД*) (*Accounting rate of return (ARR)*) показывает степень эффективности инвестиций и рассчитывается как отношение доходов от реализации инвестиционного проекта (сумма чистой дисконтированной стоимости и дисконтированных инвестиций) к сумме дисконтированных инвестиций:

$$ИД = \frac{ЧДД + ДИ}{ДИ} ,$$

где *ДИ* - дисконтированная стоимость общих инвестиционных затрат и платы за кредиты (займы), связанной с осуществлением капитальных затрат по проекту, за расчетный период (горизонт расчета).

Инвестиционные проекты эффективны при *ИД* более 1.

Срок окупаемости (*Pay-back Period (PP)*) служит для определения степени рисков реализации проекта и ликвидности инвестиций. Различают простой срок окупаемости и динамический. *Простой срок окупаемости проекта* - это период времени, по окончании которого чистый объем поступлений (доходов) перекрывает объем инвестиций (расходов) в проект, и соответствует периоду, при котором накопительное значение чистого потока наличности изменяется с отрицательного на положительное. Расчет *динамического срока окупаемости проекта* осуществляется по накопительному дисконтированному чистому потоку наличности. Динамический срок окупаемости в отличие от простого учитывает изменение стоимости капитала и показывает реальный период окупаемости.

Если горизонт расчета проекта превышает динамический срок окупаемости на три и более года, то для целей оценки эффективности проекта расчет *ЧДД*, *ИР* и *ВНД* осуществляется за период, равный динамическому сроку окупаемости проекта плюс один год. В таком случае за горизонт расчета *T*, используемый в формулах расчета *ЧДД*, *ИР*, *ВНД*, принимается этот период.

Простой и динамический сроки окупаемости мер государственной поддержки определяются аналогично расчетам сроков окупаемости инвестиций.

При привлечении для реализации проекта средств в свободно конвертируемой

валюте составляется баланс денежных потоков (валютоокупаемость проекта) в свободно конвертируемой валюте.

В литературе употребляется несколько терминов, определяющих время, необходимое для получения отдачи в размерах, позволяющих возместить первоначальные денежные расходы: период окупаемости затрат; период окупаемости инвестиций, срок окупаемости инвестиций; срок окупаемости капитальных затрат.

Период окупаемости инвестиций или капитальных вложений без учета фактора времени определяется продолжительностью того отрезка времени, который необходим для возмещения первоначальной величины инвестиций за счет прибыли или дохода.

Таким образом, период возврата определяется как наименьшее значение n из формулы:

$$\sum_{t=0}^n P_t \geq I,$$

где P - поступления денежных средств в t -м году;

I - суммарные инвестиции;

n - период возврата инвестиций.

При анализе инвестиционных проектов предпочтение отдается вариантам с короткими периодами окупаемости, так как в этом случае инвестиции обеспечивают поступление доходов на более ранних стадиях, обеспечивается более высокая ликвидность вложенных средств, а также уменьшается отрезок времени, в котором инвестиции подвергаются риску невозвращения.

Расчет периода окупаемости (*Пок*) зависит от равномерности распределения прогнозируемых поступлений от инвестиционного проекта. Если поступления распределены по годам равномерно, то срок окупаемости определяется по формуле:

$$Пок = \frac{I}{P_t}$$

Показатель периода возврата инвестиций на основе дисконтированных потоков выражает такой период времени, который достаточен для возмещения первоначальных затрат потоком денежных средств, приведенных к одному моменту времени, т.е. продисконтированных. Расчет этого показателя может быть выполнен по формуле:

$$\sum_{t=0}^n P_t \times \frac{1}{(1 + D)^t} \geq I,$$

где P_t - поступления денежных средств в t -м году;

I - суммарные инвестиции;

n - период возврата инвестиции;

$\frac{1}{(1 + D)^t}$ - коэффициент дисконтирования.

Характеризуя в целом показатель периода окупаемости, необходимо отметить, что он не может быть всеохватывающим измерителем. Скорее этот показатель можно применить для обоснования риска помещения капитала. Действительно, чем длиннее период окупаемости, тем больше риск того, что поступления денежных средств в будущем могут не произойти или значительно уменьшиться. Такое предположение не всегда верно, и показатель периода окупаемости часто применяется на практике компаниями, нуждающимися в быстрой окупаемости вложенного капитала, когда требуется быстрое создание и обновление продукции.

К недостаткам этого показателя можно отнести еще и то, что изменение стоимости поступлений во времени учитывается только по отношению к потоку в период возврата. Все последующие поступления по истечении этого периода не принимаются во внимание. Поэтому ограничиваться только одним этим методом при проведении оценки инвестиционных проектов нельзя.

Уровень безубыточности (УБ):

$$УБ = \frac{\text{условно - постоянные издержки}}{\text{маржинальная (переменная) прибыль}} \times 100$$

где *маржинальная (переменная) прибыль* - выручка от реализации за минусом условно-переменных издержек и налогов из выручки.

Объем реализации, соответствующий уровню безубыточности, определяется как произведение выручки от реализации и уровня безубыточности. Приемлемым считается уровень менее 60%.

Коэффициент покрытия задолженности (Кпз):

$$К_{пз} = \frac{\text{чистый доход}}{\text{погашение основного долга + погашение процентов}}$$

Этот коэффициент рассчитывается для каждого года погашения, при этом учитывается погашение в полном объеме основного долга и процентов по всем долгосрочным кредитам и займам, привлеченным организацией и подлежащим погашению в соответствующем году реализации проекта. В случае если организации предоставлена государственная поддержка в виде возмещения части процентов по кредитам банков либо организация претендует на оказание такой поддержки, при расчете коэффициентов покрытия задолженности учитывается данная мера государственной поддержки.

Чем выше коэффициент, тем лучше положение организации относительно погашения долгосрочных обязательств. Приемлемым считается показатель, превышающий 1,3.

Рентабельность:

- инвестированного капитала (рентабельность активов) (P_a):

$$P_a = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{итого по активам}} \times 100\%$$

- продаж (оборота) (P_n):

$$P_n = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{выручка от реализации}} \times 100\% ;$$

- реализуемой продукции (P_{pn}):

$$P_{pn} = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{затраты на производство}} \times 100\%$$

Коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами ($K_{фн}$):

$$K_{фн} = \frac{\text{финансовые обязательства}}{\text{итого по активам}}$$

где *финансовые обязательства* - сумма долгосрочных и краткосрочных финансовых обязательств, включая кредиторскую задолженность.

Допустимое значение - не более 0,85.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами ($K_{ос}$):

$$K_{ос} = \frac{(\text{ист. собств. средств}) + (\text{доходы и расх.}) - (\text{внеобор. активы})}{\text{оборотные средства}}$$

Коэффициент структуры капитала ($K_{ск}$):

$$K_{ск} = \frac{\text{заемные средства}}{\text{собственные средства}}$$

Показатель должен быть менее 1, долговые обязательства не должны превышать размеры собственного капитала.

Сроки оборачиваемости:

$$\text{всего капитала} = \frac{\text{итого по пассивам}}{\text{выручка от реализации}} \times 360 ;$$

$$\text{готовой продукции} = \frac{\text{готовая продукция}}{\text{выручка от реализации}} \times 360 ;$$

$$\text{дебиторской задолженности} = \frac{\text{дебиторск. задолжен.}}{\text{выручка от реализации}} \times 360 ;$$

$$\text{кредиторская задолженность} = \frac{\text{кредиторск. задолжен.}}{\text{выручка от реализации}} \times 360$$

Выручка от реализации продукции на одного работающего ($V_{раб}$):

$$V_{раб} = \frac{\text{выручка от реализации}}{\text{среднесписочная численность работающих}}$$

Коэффициент текущей ликвидности ($K_{лик}$):

$$K_{лик} = \frac{\text{текущие активы}}{\text{краткосрочные финансовые обязательства}}$$

Доля собственного капитала в объеме инвестиций ($СК_u$):

$$CK_u = \frac{CK}{I} \times 100,$$

где CK - собственный капитал (собственные средства финансирования проекта);
 I - стоимость общих инвестиционных затрат.

В бизнес-плане приводится оценка эффективности проекта и наиболее вероятных рисков, которые могут возникнуть в ходе его реализации. Даются классификация и оценка рисков по месту их возникновения (производственные, инвестиционные, инфляционные, организационные, коммерческие и иные риски), а также намечаются меры по их снижению или предотвращению. С целью выявления и снижения риска вложений проводится анализ устойчивости (чувствительности) проекта в отношении его параметров и внешних факторов. В обязательном порядке проводится многофакторный анализ чувствительности проекта к изменениям входных показателей (цены, объема производства, элементов затрат, условий финансирования, инфляционных процессов и иных факторов). Исходя из специфики проекта выбираются наиболее подверженные изменениям параметры. Анализ чувствительности проводится и в процессе реализации проекта с целью его переоценки и внесения необходимых корректировок.

Прогнозные расчёты эффективности инвестиций необходимы с целью нахождения оптимального альтернативного варианта.

В международной практике определяются показатели:

- коммерческой (финансовой) эффективности (финансовые последствия от инвестиций);
- бюджетной эффективности (финансовые последствия для госбюджета, регионального бюджета и местного бюджета);
- экономической эффективности (учитываются совокупные результаты реализаций проекта).

Законодательные требования к оценке эффективности инвестиционных проектов утверждены постановлением Министерства экономики Республики Беларусь от 31.08.2005 г. № 158 «Об утверждении правил по разработке бизнес-планов инвестиционных проектов».

6. Экономия. Эффект. Эффективность

Экономия – абсолютная величина, характеризующая сокращение затрат какого-либо вида ресурса (как правило одного) в процессе производства продукции, оказания услуг. Экономия ресурсов определяется как разность двух альтернативных вариантов потребления ресурсов, или как разность планового и фактического расхода, или как разность расходов в прошедшем периоде и в предстоящем и т.п. Обычно понятие «экономия» используется с наименованием ресурса, и в обяза-

тельном порядке указывается отрезок времени, на протяжении которого наблюдается это явление, или объект, на котором рассматривается экономия.

Например, экономия материалов, т.е. уменьшение расходования материалов конкретного наименования за определенный период времени; экономия электрической энергии в некоторый отрезок времени; экономия капиталовложений, т.е. сокращение капитальных затрат при сооружении конкретного объекта.

Годовая экономия какого-либо ресурса - уменьшение затрат этого вида ресурса в расчете на годовое потребление.

Экономический эффект – это абсолютный показатель, характеризующий рациональное использование всей совокупности экономических ресурсов, их суммарную экономию. Если понятие экономии связано с одним видом ресурса, и в рассматриваемых вариантах осуществления производственного процесса может быть экономия одного вида ресурса и перерасход другого вида, то понятие «эффект» учитывает экономии всех видов ресурсов и характеризует суммарный результат. Еще одним важным моментом, отличающим эффект от экономии, являются единицы измерения. Экономия может быть выражена в абсолютных натуральных или стоимостных показателях, а эффект выражается только в стоимостных показателях и измеряется в деньгах.

Экономическая эффективность – это относительная величина, понятие, характеризующее результативность процесса человеческой деятельности, в котором происходит потребление ресурсов и в итоге образуется полезный результат, потребительские блага. Экономическая эффективность определяется путем сопоставления результатов и затрат на достижение этих результатов.

Результаты, как и затраты, представлены в стоимостном выражении, в одних и тех же денежных единицах.

Если результаты превышают затраты, то можно утверждать, что имеет место экономическая эффективность. Повышение экономической эффективности заключается в увеличении полезных результатов на единицу затраченных ресурсов.

Повысить экономическую эффективность – это значит:

- 1) получить больший результат при одинаковых затратах ресурсов;
- 2) получить одинаковый результат при меньших затратах ресурсов;
- 3) достичь большего результата с меньшими затратами ресурсов.

Кроме экономической эффективности можно рассматривать социальную эффективность и другие виды эффективности. Главное отличие экономической эффективности от ее других видов заключается в том, что полезные результаты и затраты выражены в стоимостной форме.

Показатели экономической эффективности могут быть получены путем сопоставления результатов (P) и затрат (Z) между собой различными способами:

1. показатель вида P/Z характеризует результат, полученный на единицу затрат

(рентабельность, фондоотдача и др.). Для того, чтобы можно было говорить о повышении эффективности такие показатели должны расти;

2. отношение Z/P означает удельную величину затрат, приходящихся на единицу полученного результата (срок окупаемости, фондоемкость и др.). При повышении эффективности такие показатели снижаются;

3. разность $(P - Z)$ характеризует величину превышения результатов над затратами. По такому принципу определяются показатели экономического эффекта. Чем выше величина полученного эффекта, тем выше будет экономическая эффективность;

4. разность $(Z - P)$ показывает превышение затрат над результатом. По такому принципу рассчитывается экономия эксплуатационных затрат, достигнутая за счет увеличения единовременных расходов. Для повышения эффективности такие показатели должны стремиться к минимуму;

5. показатель $\frac{P - Z}{Z} \rightarrow \max$ характеризует относительную величину экономического эффекта на рубль затрат;

6. показатель $\frac{P - Z}{P} \rightarrow \max$ отражает удельную величину эффекта, приходящегося на единицу получаемых результатов.

Поскольку экономическая эффективность может определяться по использованию отдельных видов ресурсов или по их совокупности, существует система показателей, описывающих множество оценок экономической эффективности (таблица 6.1).

Таблица 6.1 Показатели экономической эффективности использования отдельных видов ресурсов

Вид ресурса	Показатель					
	прямой			обратный		
	наименование	формула	единицы измерения	наименование	формула	единицы измерения
Трудовые ресурсы	Выработка	$\frac{O_p}{Ч}$	руб. чел	Трудоемкость	$\frac{Ч \times F}{O_p}$	чел. час ед.
Материальные ресурсы	Материалоотдача	$\frac{O_p}{M}$	руб. руб.	Материалоемкость	$\frac{M}{O_p}$	руб. руб.
Основные фонды	Фондоотдача	$\frac{O_p}{\Phi_{ос}}$	руб. руб.	Фондоемкость	$\frac{\Phi_{ос}}{O_p}$	руб. руб.

O_p - объем работ (объем реализации), руб.;

$Ч$ - среднесписочная численность работающих, чел.;

M - стоимость материалов, руб.;

Φ_{oc} - стоимость основных фондов, руб.;

F - фонд времени одного работающего, час.

Для положительной оценки деятельности организации прямые показатели должны расти (увеличиваться), а обратные снижаться (уменьшаться).

Показатели экономической эффективности использования материальных ресурсов: сопоставляется полезный результат и величина затраченных материальных ресурсов. Важнейшие показатели: *материалоотдача и материалоемкость*.

Показатели экономической эффективности использования трудовых ресурсов: *производительность труда и трудоемкость*.

Показатели экономической эффективности использования основных фондов: *фондоотдача и фондоемкость*.

Подходы к определению экономической эффективности

Экономика, как наука рассматривает получение благ из ограниченного количества ресурсов. Располагая некоторым количеством ресурсов, требуется максимально удовлетворить потребности. При этом необходимо представлять, что, во-первых, ресурсы всегда ограничены, они имеют в каждый данный период времени конкретные количественные значения; во-вторых, потребности, связанные с потреблением большинства благ, которыми сегодня располагает общество, не имеют конечного количественного значения (потребности безграничны).

Проблема повышения экономической эффективности постоянно рассматривалась в экономической науке. В СССР институтом экономики Академии наук в качестве показателя эффективности капиталовложений было рекомендовано использование срока окупаемости и (или) коэффициента эффективности. Для выбора наиболее эффективного варианта капиталовложений рекомендовалось сопоставление сроков окупаемости или коэффициентов эффективности с нормативными значениями этих показателей.

Основные методические положения по комплексной оценке эффективности капитальных вложений были систематизированы в Методических рекомендациях по комплексной оценке эффективности мероприятий, направленных на ускорение НТП, утвержденных в 1988 году Академией наук СССР и Государственным комитетом СССР по науке и технике.

В типовой методике получили признание два основных подхода к определению эффективности:

1. **Общая (абсолютная) экономическая эффективность.** Коэффициент общей (абсолютной) эффективности (\mathcal{E}):

$$\mathcal{E} = \frac{\Delta\Pi}{K},$$

где: $\Delta\Pi$ – прирост годовой чистой прибыли предприятия, вызванный капитальными вложениями, руб.;

K – единовременные капиталовложения, руб.

Полученная таким образом величина сопоставлялась с нормативом общей (абсолютной) эффективности (E_n), устанавливаемым Госпланом СССР и должна была быть не ниже ее. В целом по народному хозяйству этот норматив был принят в размере 14% ($E_n = 0,14$).

2. Сравнительная экономическая эффективность. Расчеты сравнительной экономической эффективности капитальных вложений применялись при сопоставлении вариантов решений. Показателем наилучшего варианта, определяемого на основе сравнительной экономической эффективности капитальных вложений являлся минимум приведенных затрат.

Выбор варианта по **минимуму приведенных затрат (Z_n)** осуществлялся для объектов непроизводственной сферы. В тех случаях, когда прибыль от капиталовложений не определялась, выбор осуществлялся по минимуму приведенных затрат:

$$Z_n = \mathcal{E}_z + E_n \times K \rightarrow \min,$$

где: \mathcal{E}_z – годовые эксплуатационные затраты, руб.;

E_n – нормативный коэффициент эффективности (коэффициент приведения);

K – единовременные капиталовложения, руб.

Нормативные коэффициенты эффективности устанавливались по отраслям в пределах от 8% до 25%. Коэффициент сравнительной экономической эффективности в целом по народному хозяйству составлял 12%.

Коэффициент сравнительной экономической эффективности (E) при ограниченном числе вариантов сравнения определялся по формуле:

$$E = \frac{(C_1 - C_2)}{(K_2 - K_1)} \quad \text{или} \quad T = \frac{(K_2 - K_1)}{(C_1 - C_2)},$$

где: T – срок окупаемости дополнительных капиталовложений, лет;

C_1 и C_2 – годовая себестоимость производства продукции при использовании различных вариантов капиталовложений, руб.;

$(C_1 - C_2)$ – соответственно снижение годовой себестоимости с уровня C_1 до уровня C_2 , руб.;

K_1 и K_2 – капиталовложения, соответствующие затратам на производство, руб.;

$(K_2 - K_1)$ – дополнительные капиталовложения, затрачиваемые на снижение себестоимости с уровня C_1 до уровня C_2 , руб.

Если $E > E_n$ или $T < T_n$, то дополнительные капиталовложения эффективны.

Общеэкономический смысл этих показателей сохранился и сегодня. В настоящее время экономика также сравнивает доходы с затратами, и в целом эффективная экономика обязывает нас добиваться больших результатов используя меньше ресурсов.

7. Основные средства в строительстве

Основные средства в строительстве: определение и классификация

Имущество хозяйствующего субъекта - это ценности, имеющие стоимостную оценку, и состоящие на бухгалтерском балансе предприятия.

Все имущество предприятия подразделяется на:

- Основные средства (основные фонды, основной капитал);
- Нематериальные активы;
- Оборотные средства (оборотный капитал).

Основные средства – отраженные в бухгалтерском балансе основные фонды предприятия в денежном выражении.

Основные фонды – долгосрочные активы, используемые неоднократно или постоянно в течение длительного периода, но не менее одного года, для производства товаров, оказания рыночных и нерыночных услуг.

В настоящее время в экономической литературе нет однозначного подхода в части терминологии. Как правило, когда говорят о натуральной форме, то чаще используется термин *основные фонды*, а если речь идет о стоимостном выражении, употребляется термин *основные средства*. В последнее время, с переходом к принятым в международной практике терминам достаточно часто используется понятие *основной капитал*, отображающее один из видов имущества предприятия. Подчеркивая значение основных средств как имущества предприятия, способного приносить прибыль говорят об активах предприятия. Одним из видов *долгосрочных активов* являются основные средства.

Основные средства представляют собой совокупность материально-вещественных ценностей, используемых в качестве средств труда и действующих в натуральной форме в течение длительного времени как в сфере материального производства, так и в сфере непроизводственной деятельности. Основной капитал многократно участвует в процессе производственной и коммерческой деятельности и переносит на продукцию, товары и услуги свою стоимость по частям. К нему относятся: здания и сооружения, рабочие и силовые машины, измерительные и регулирующие приборы, вычислительная техника, транспортные средства, инструменты и т.п. Стоимость основных фондов погашается путем начисления износа (амортизационной стоимости) в течение нормативного срока их использования по нормам амортизационных отчислений (в процентах к балансовой стоимости основных фондов).

В соответствии с Инструкцией по бухгалтерскому учету основных средств, утвержденной постановлением Минфина № 26 от 30.04.2012 организацией в качестве основных средств *принимаются к бухгалтерскому учету активы*, имеющие материально-вещественную форму, при одновременном выполнении следующих условий признания:

- активы предназначены для использования в деятельности организации, в том числе в производстве продукции, при выполнении работ, оказании услуг, для управленческих нужд организации, а также для предоставления во временное пользование (временное владение и пользование), за исключением случаев, установленных законодательством;

- организацией предполагается получение экономических выгод от использования активов;

- активы предназначены для использования в течение периода продолжительностью более 12 месяцев;

- организацией не предполагается отчуждение активов в течение 12 месяцев с даты приобретения;

- первоначальная стоимость активов может быть достоверно определена.

В экономике используются несколько признаков классификации основных средств (табл. 7).

К основным производственным фондам относятся основные средства, которые принимают участие в сфере материального производства и обслуживают его. Степень их участия в процессе производства различна. Активная часть участвует в производстве в качестве орудий труда (машины, оборудование, инструменты). Пассивная часть обеспечивает бесперебойность производственного процесса (сооружения, передаточные устройства), третьи создают необходимые условия для организации производственного процесса (производственные здания), хранения или перемещения производственных запасов и готовой продукции (складские помещения, транспортные средства и т.п.).

Таблица 7 Классификация основных средств

Признак классификации	Основные средства
Вещественно-натуральный состав	<ol style="list-style-type: none">1. <u>Здания</u> (корпуса цехов, <u>складские</u> помещения, производственные лаборатории и т. п.);2. <u>Сооружения</u> (инженерно-строительные объекты, создающие условия для осуществления процесса производства: <u>эстакады</u>, автомобильные <u>дороги</u>, <u>туннели</u>);3. Внутрихозяйственные дороги;4. Передаточные устройства (<u>электросети</u>, <u>теплосети</u>, газовые сети);5. Машины и оборудование, в том числе:

Признак классификации	Основные средства
	<p>5.1. Силовые машины и оборудование (генераторы, электродвигатели, паровые машины, турбины и т. п.).</p> <p>5.2. Рабочие машины и оборудование (металлорежущие станки, прессы, электропечи и т. п.).</p> <p>5.3. Измерительные и регулирующие приборы и устройства, лабораторное оборудование.</p> <p>5.4. Вычислительная техника.</p> <p>5.5. Автоматические машины, оборудование и линии (станки-автоматы, автоматические поточные линии).</p> <p>5.6. Прочие машины и оборудование.</p> <p>6. Транспортные средства (вагоны, автомобили, кары, тележки);</p> <p>7. Инструмент (режущий, давящий, приспособления для крепления, монтажа), кроме специального инструмента;</p> <p>8. Производственный инвентарь и принадлежности (стеллажи, рабочие столы и т. п.);</p> <p>9. Хозяйственный инвентарь;</p> <p>10. Рабочий, продуктивный и племенной скот;</p> <p>11. Многолетние насаждения;</p> <p>12. Прочие основные средства (сюда входят библиотечные фонды, музейные ценности).</p>
Участие в предпринимательской деятельности	используемые в предпринимательской деятельности не используемые в предпринимательской деятельности
Участие в процессе производства	Установленные предназначенные к работе фактически работающие резервные находящиеся в плановом простое

Признак классификации	Основные средства
Принадлежность	Собственные Привлеченные
Возрастной состав	до 5 лет от 5 до 10 лет от 10 до 15 лет от 15 до 20 лет свыше 20 лет
Степень воздействия на предмет труда	Активные Пассивные
Использование	Находящиеся в эксплуатации Находящиеся в запасе (консервации)
Отраслевой признак	Основные фонды промышленности Основные фонды строительства Основные фонды транспорта и т. д.

Величина основных средств в Республике Беларусь постоянно увеличивается (рис. 7.1).

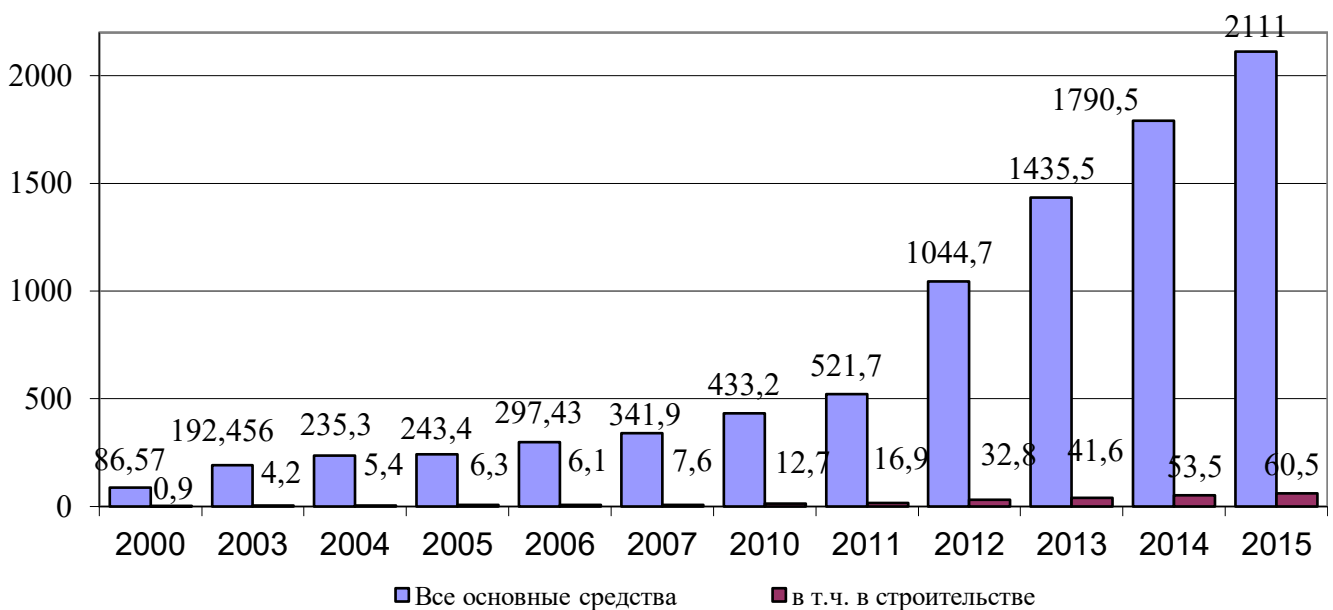


Рис. 7.1 Основные средства Республики Беларусь (по первоначальной стоимости, на начало года) трлн. руб. [1]

Динамика структуры основных фондов строительных организаций по данным Национального статистического комитета представлена на рис. 7.2. Она свидетельствует о том, что преобладающая доля основных средств приходится на здания и сооружения. Удельный вес активной части в основных средствах за последние 5 лет не превышает 22,5%.



Рис. 7.2 Структура основных средств строительных организаций [1]

По степени использования основные средства подразделяются на действующие и недействующие (находящиеся в простое, запасе и на консервации).

В зависимости от принадлежности различают основные средства собственные, т.е. принадлежащие данному предприятию на праве собственности и привлеченные - объекты основных средств, полученные предприятием в аренду (взяты в аренду) за определенную плату.

Многообразие классификаций основных средств связано с их разнообразием и особенностями участия в производственной деятельности организации.

По участию в процессе производства выделяют основные средства:

- неустановленные – закупленные, но еще не установленные, не введенные в действие по тем или иным причинам;
- предназначенные к работе – установленные, введенные в действие, но фактически не работающие;
- фактически работающие – функционирующие в производстве;
- резервные – предназначенные для использования в экстремальных ситуациях (при увеличении нагрузок, аварии, ремонте функционирующих средств);
- находящиеся в простое – временно не эксплуатируемые (как правило, при снижении объемов производства, по техническим причинам или атмосферно-климатическим условиям).

Большое значение для эффективности функционирования оборудования имеет их возрастной состав. Высокие темпы научно-технического прогресса предъявляют повышенные требования к новизне оборудования, основных средств: как правило, каждые 5 лет необходим капитальный ремонт, каждые 10 лет — модернизация. Эксплуатация активной части основных средств свыше 20 лет экономически неэффективна, так как производительность их относительно низкая, а затраты на поддержание в рабочем состоянии с возрастом постоянно растут.

По степени использования основные средства подразделяют на *действующие* и *недействующие* (находящиеся в простое, запасе и на консервации).

В зависимости от принадлежности различают основные средства *собственные* (т.е. принадлежащие данному предприятию на праве собственности) и *привлеченные* (объекты основных средств, полученные предприятием в аренду или взятые в лизинг за определенную плату).

Многообразие классификаций основных средств связано с их разнообразием и особенностями участия в производственной деятельности организации.

Оценка основных средств

Для планирования воспроизводства основных средств, определения размеров амортизационных отчислений, анализа эффективности их использования большое значение имеет правильный учет и достоверная оценка стоимости основных средств.

Основные средства могут поступать в организации:

- в результате произведенных капитальных вложений при сооружении, строительстве, изготовлении объектов основных средств хозяйственным способом, а также при их приобретении за плату у юридических и физических лиц;
- в качестве вклада в уставный фонд;
- безвозмездно (в том числе в результате благотворительной помощи);
- в обмен на другое имущество;
- в иных случаях, установленных законодательством.

Поступление основных средств на предприятие происходит в результате действия факторов, которые представлены на рис. 7.3.



Рис. 7.3 Поступление основных средств в организации

Каждому поступившему объекту основных средств присваивается инвентарный номер, который наносится на сам объект (устойчивой краской, путём прикрепления металлического жетона с номером и т.п.) и в дальнейшем проставляется во всех документах, которыми оформляется движение объекта, а также в инвентарной карточке и инвентарных списках.

Учет в натуральных показателях необходим для определения количества и производственной мощности основных средств. Этот вид учета основан на паспортных данных основных средств, которые фиксируют время приобретения или постройки, содержат технические характеристики.

Наиболее часто встречающимися натуральными показателями являются: общая и полезная площадь зданий и сооружений; количество и общая мощность рабочих машин и оборудования, их единичная мощность, а также показатели производительности машин. Эти показатели дают представление о количественном составе основных средств, технико-экономических показателях их работы, но при этом отсутствует возможность сопоставления объектов учета.

Важным условием правильной организации учета основных средств является также единый принцип их **стоимостной оценки**. В бухгалтерии основные средства учитываются по *первоначальной, переоцененной* (рыночной) и *остаточной* стоимости.

Первоначальная стоимость - стоимость, по которой актив принимается к бухгалтерскому учету в качестве основного средства.

Основные средства учитываются **по первоначальной стоимости**, состоящей из фактических затрат на их приобретение, возведение (сооружение) и изготовление, доставку и монтаж, включая:

- стоимость приобретения основных средств;
- таможенные сборы и пошлины;
- проценты по кредитам и займам;
- затраты по страхованию при доставке;
- затраты на услуги других лиц, связанные с приведением основных средств в состояние, пригодное для использования;
- иные затраты, непосредственно связанные с приобретением, доставкой, установкой, монтажом основных средств и приведением их в состояние, пригодное для использования.

В общем виде порядок определения первоначальной стоимости основных средств можно представить в следующей форме:

$$\Phi_{\text{оф}}^{\text{перв}} = C_{\text{приоб}} + C_{\text{дост}} + C_{\text{монт}} + C_{\text{ин.затр}}$$

где: $\Phi_{\text{оф}}^{\text{перв}}$ – первоначальная стоимость основных средств, руб.;

$C_{приоб}$ – затраты на приобретение основных средств, руб.;

$C_{дост}$ – затраты на доставку основных средств, руб.;

$C_{монт}$ – затраты на монтаж основных средств, руб.;

$C_{ин.затр}$ – иные затраты, связанные с приобретением основных средств, руб.

Первоначальная стоимость созданных в организации основных средств определяется в сумме фактических прямых и распределяемых переменных косвенных затрат на их создание.

Первоначальная стоимость объектов основных средств, полученная от других организаций и физических лиц безвозмездно (по договору дарения), а также в качестве субсидии государства, оценивается по рыночной стоимости на дату их оприходования. Данные о действующей цене должны быть подтверждены документально или экспертным путём (справки организаций-изготовителей на аналогичную продукцию; сведения о ценах, опубликованных в каталогах).

Изменение первоначальной стоимости основных средств допускается только в случаях:

- реконструкции, достройки, дооборудования, технического переоснащения и других видов улучшения основных средств, которые приводят к увеличению будущих экономических выгод от их использования;
- переоценки (индексации) балансовой стоимости основных средств;
- частичной ликвидации соответствующих объектов.

При **капитальном ремонте** первоначальная стоимость основных средств не увеличивается, а стоимость ремонта относится на издержки производства.

Модернизация основных средств может быть двух видов: малая модернизация; модернизация комплекса средств труда (технологических линий).

При малой модернизации совершенствуются наиболее важные для конкретного производства рабочие органы оборудования. Она проводится в процессе капитального ремонта отдельных видов машин и оборудования за счёт производственных затрат или же ремонтного фонда (резерва). В данном случае затраты, связанные с модернизацией основных средств, как правило, не увеличивают их первоначальную стоимость.

Модернизация комплекса средств труда проводится за счёт собственных средств на капитальные вложения, кредитов банков. При этом на величину затрат по данной модернизации увеличивается первоначальная стоимость объектов основных средств и вносятся изменения в технические паспорта, инвентарные карточки.

В технический паспорт соответствующего объекта основных средств, его характеристику должны быть внесены необходимые изменения, связанные с его капитальным ремонтом, реконструкцией и модернизацией.

Первоначальная стоимость используется для расчета показателей, характеризующих эффективность использования основных фондов, для определения амортизации. Недостаток учета по первоначальной стоимости проявляется в том, что основные фонды, приобретенные в различные годы, числятся в ценах разных лет. Этот недостаток устраняется использованием в учете величины переоцененной стоимости.

Первоначальная стоимость основных средств за вычетом величины начисленной амортизации (износа) называется **остаточной стоимостью**. Она является показателем реальной стоимости основных средств на отчетную дату, характеризует изношенность основных средств.

Остаточная стоимость - разница между первоначальной (переоцененной) стоимостью основного средства и накопленными по нему за весь период эксплуатации суммами амортизации и обесценения.

Сумма обесценения основных средств равна сумме превышения остаточной стоимости основного средства над его возмещаемой стоимостью. Об обесценении основного средства свидетельствуют следующие признаки, определяемые за период с начала года до отчетной даты:

- значительное (более чем на 20 процентов) уменьшение текущей рыночной стоимости основного средства;
- существенные изменения в технологической, рыночной, экономической среде, в которой функционирует организация;
- увеличение рыночных процентных ставок;
- существенное изменение способа использования основного средства;
- физическое повреждение основного средства;
- иные признаки обесценения основного средства.

Возмещаемая стоимость - наибольшая из текущей рыночной стоимости основного средства за вычетом предполагаемых расходов, непосредственно связанных с его реализацией, и ценности использования основного средства.

Текущая рыночная стоимость – сумма денежных средств, которая была бы получена в случае реализации основного средства в текущих рыночных условиях.

Остаточная стоимость основных фондов определяется на отчетную дату и характеризует их изношенность:

$$\Phi_{\text{оф}}^{\text{ост}} = \Phi_{\text{оф}}^{\text{перв}} - \text{Износ}$$

где:

$\Phi_{\text{оф}}^{\text{ост}}$ – остаточная стоимость основных средств, руб.;

Износ – износ основных средств, руб.

Переоцененная стоимость - стоимость основного средства после его переоценки.

Так как основные средства вводятся в эксплуатацию в разные годы, служат продолжительное время, когда резко меняются цены на оборудование, то для правильности учета основных средств (приведение в соответствие с аналогичными объектами их стоимости в современных условиях), правильности начисления амортизации и создания необходимых фондов для обновления основных средств организации должны ежегодно по состоянию на 1 января производить переоценку основных средств. Переоцененная стоимость основных средств имеет большое практическое значение, поскольку обеспечивает более реальное планирование инвестиций на обновление основных средств.

Переоценка основных средств - приведение стоимости имущества, отраженной в бухгалтерском учете, к сумме денежных средств, которая должна была бы быть уплачена организацией на дату проведения переоценки в случае замены данного имущества в целях его воспроизводства у организации.

Целью переоценки основных средств является приведение их балансовой стоимости в соответствие со складывающимся уровнем цен.

Переоценка основных средств производится в соответствии с Инструкцией о порядке переоценки основных средств, не завершенных строительством объектов и неустановленного оборудования, утвержденной Постановлением Министерством экономики, Министерством финансов и Минстройархитектуры Республики Беларусь от 05.11.2010 № 162/131/37 (с изменениями и дополнениями).

Переоценке подлежат все основные средства, числящиеся на балансе организации, независимо от их технического состояния (в том числе самортизированные), как действующие, так и находящиеся в ремонте, запасе, на консервации, в стадии модернизации, реконструкции, частичной ликвидации, дооборудования, достройки, основные средства, сданные в аренду или безвозмездное пользование, - здания, сооружения, передаточные устройства, рабочие и силовые машины и оборудование, измерительные и регулирующие приборы и устройства, вычислительная техника, транспортные средства, инструмент, производственный и хозяйственный инвентарь и принадлежности, рабочий скот и животные основного стада, прочие основные средства.

Подлежат переоценке также основные средства, подготовленные к списанию ввиду их физического или морального износа, но не оформленные в установленном порядке соответствующими актами.

Не подлежат переоценке:

- находящиеся в собственности организаций земельные участки, объекты природопользования;
- жилищный фонд;

- библиотечные фонды;
- объекты основных средств, расположенные в зонах отчуждения, первоочередного и последующего отселения районов, пострадавших от аварии на Чернобыльской АЭС;
- объекты лизинга в период действия договора лизинга (в соответствии с Положением о лизинге, утвержденным постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 4 июня 2010 г. № 865 «О положении о лизинге»).

При переоценке каждого объекта основных средств изменяются первоначальная стоимость (после переоценки называемая переоцененной стоимостью), остаточная стоимость, а также амортизируемая стоимость.

Переоцененная стоимость основных средств, установленная при переоценке, после ее отражения в бухгалтерском учете считается первоначальной стоимостью.

Переоценка основных средств осуществляется:

- *методом прямой оценки;*
- *методом пересчета валютной стоимости;*
- *индексным методом.*

Метод прямой оценки.

Переоцененная стоимость основных средств определяется методом прямой оценки организациями самостоятельно или с привлечением оценщиков. При применении метода прямой оценки основных средств используются сведения об уровне цен на основные средства без учета налога на добавленную стоимость. Организация, самостоятельно осуществляющая переоценку основных средств методом прямой оценки, подтверждает переоцененную стоимость основных средств по состоянию на 1 января года, следующего за отчетным, на основании одного из следующих документов и материалов, датированных октябрём отчетного года:

- об уровне цен на новые аналогичные основные средства от организаций-изготовителей;

- об уровне цен на новые аналогичные основные средства от торговых организаций;

- об уровне цен на новые аналогичные основные средства, опубликованных в средствах массовой информации или специальной литературе.

Если цена основных средств указана с учетом НДС, организация производит самостоятельный расчет и вычитает из этой цены сумму НДС.

При применении прямой оценки основных средств, снятых с производства, цены и затраты на изготовление точной копии, которых установить затруднительно, их переоцененная стоимость определяется на основе цен на аналогичные новые средства. При этом за основу берется соотношение важнейших эксплуатационных характеристик ранее произведенных и современных основных средств. Организация, осуществляющая переоценку основных средств методом прямой

оценки с привлечением оценщика, подтверждает переоцененную стоимость основных средств заключением подготовленным оценщиком, который определяет переоцененную стоимость основных средств по состоянию на 1 января года, следующего за отчетным, путем суммирования остаточной стоимости и суммы физического износа по каждому из переоцениваемых основных средств, определенного оценщиком на дату проведения переоценки.

Метод пересчета валютной стоимости.

При определении переоцененной стоимости основных средств методом пересчета валютной стоимости на дату переоценки должны иметься документально подтвержденные сведения о стоимости основных средств в иностранной валюте. При этом производятся следующие расчеты:

- пересчет стоимости затрат на приобретение (за исключением стоимости основного средства), сооружение, изготовление, доставку, установку и монтаж основных средств, которые осуществлялись в белорусских рублях. Кроме обособленно учитываемых затрат, возникающих после ввода объекта в эксплуатацию в иностранную валюту по курсу Национального Банка Республики Беларусь на дату их осуществления;

- суммирование стоимости затрат, перечисленных выше и стоимости основных средств в иностранной валюте.

Индексный метод.

При проведении переоценки основных средств индексным методом к их первоначальной стоимости, числящейся в бухгалтерском учете до переоценки, применяются коэффициенты изменения стоимости видов и групп основных средств строительно-монтажных, пусконаладочных работ, прочих работ и затрат по состоянию на 1 января года, следующего за отчетным, публикуемые Национальным Статистическим комитетом Республики Беларусь, Министерством архитектуры и строительства Республики Беларусь в средствах массовой информации.

При выборе соответствующих коэффициентов из таблицы основные средства соотносятся с таблицей видов и групп имущества, применяемой при переоценке на 1 января года, следующего за отчетным (приложение 6 к Инструкции).

Группировка основных средств при их переоценке осуществляется в соответствии с шифрами классификатора амортизируемых основных средств и нормативных сроков их службы.

Кроме того, на практике используются следующие виды стоимости основных средств:

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

Балансовая стоимость – это стоимость основных средств, которая представлена в балансе организации.

Текущая рыночная стоимость - сумма денежных средств, которая была бы получена в случае реализации основного средства в текущих рыночных условиях.

Ликвидационная стоимость – это сумма денежных средств, которую организация ожидает получить за объект в конце срока его полезного использования. Ликвидационная стоимость определяется как разница между стоимостью металлолома, доходов от утилизации основных средств и расходов на демонтаж, разборку, транспортировку, платы за переработку.

8. Физический и моральный износ. Амортизация основных средств в строительстве

Наиболее общей характеристикой процесса изменений происходящих с объектом основных средств в течение жизненного цикла является его износ, то есть последовательно нарастающая потеря стоимости в результате снижения потребительских качеств объекта или объекта-аналога.

Износ – потеря стоимости в результате снижения потребительских качеств объекта основных средств.

Функциональный износ - износ, вызванный несоответствием характеристик объекта основных средств современным требованиям рынка.

Внешний износ – износ, вызванный негативным влиянием внешних факторов на стоимость объекта основных средств. К факторам внешнего износа относятся изменение ситуации на рынке, уменьшение спроса и избыток предложения объектов-аналогов на рынке, изменение инфраструктуры, изменение законодательства и др.

Накопленный износ – износ, вызванный совокупностью факторов, относимых к физическому, функциональному и внешнему износу.

Износ рассматривается нормативный и фактический.

Нормативный износ – в соответствии с учетной политикой предприятия накопленная сумма амортизационных отчислений, которые представляют собой часть стоимости объекта основных средств, перенесенную в процессе эксплуатации на стоимость продукции (работ, услуг), вырабатываемой с их использованием.

Фактический износ подразделяется на физический и моральный.

Для определения физического износа используются следующие методы:

- обследование фактического состояния объекта в целом, его конструктивных элементов, узлов и агрегатов;
- определение износа методом срока жизни объекта и его элементов;
- определение износа методом разбиения на виды износа (устранимый и неустранимый применительно к короткоживущим и долгоживущим элементам);
- определение износа по объему ремонтных работ, необходимых для восстановления изношенных конструктивных элементов и устройств.

Физический износ – износ, вызванный ухудшением первоначальных технико-эксплуатационных качеств и свойств (прочности, устойчивости, надежности и др.) в результате воздействия природно-климатических факторов и жизнедеятельности человека.

Физический износ представляет собой проявление воздействия на основные фонды природно-климатических (атмосферные осадки, солнце, мороз и т.п.) и технических (сменность, эксплуатационные нагрузки, качество технического обслуживания и т.п.) условий (рис. 8.1).

Уровень физического износа находится в непосредственной зависимости от степени эксплуатации основных средств и возрастает с увеличением сменности их использования, загруженности в течение рабочей смены. Физический износ зависит от квалификации обслуживающего персонала, своевременности и качества технического обслуживания. Величина физического износа основных фондов зависит от множества факторов, в том числе от качества их изготовления, запроектированных технических характеристик, от свойств материалов, из которых они произведены и т.д.

Постоянно накапливаясь, физический износ снижает технические и экономические характеристики работы основных фондов, и в конечном итоге приводит к полной потере ими потребительской стоимости, делает основные фонды непригодными для эксплуатации.

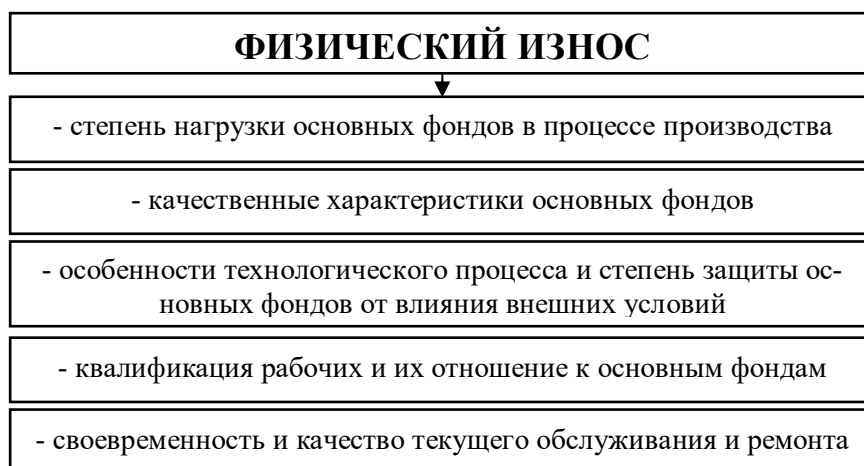


Рис. 8.1 Факторы, влияющие на уровень физического износа

Физический износ характеризуется двумя показателями: степенью износа, выраженной в процентах, и стоимостью, выраженной в рублях.

Нормативный физический износ **в стоимостном выражении** равен накопленной сумме амортизационных отчислений:

$$И = \sum_{t=1}^n A$$

где I – сумма износа основных средств, руб.;

$$\sum_{t=1}^n A$$

- накопленная сумма амортизационных отчислений, руб.

Степень амортизации (износа) основных средств – отношение накопленной к определенной дате амортизации имеющихся основных средств (разницы их первоначальной и остаточной стоимости) к первоначальной стоимости этих основных средств на ту же дату, в процентах (K_u^{cm}):

$$K_u^{cm} = \frac{I}{\Phi_{оф}^{перв}} \times 100\%$$

где $\Phi_{оф}^{перв}$ - первоначальная стоимость основных фондов, руб.

Коэффициент физического износа по объему работ ($K_u^{об}$) можно определить по формуле:

$$K_u^{об} = \frac{T_{\phi} \times P_{\phi}}{T_n \times P_n} \times 100\%$$

где:

T_{ϕ} – количество лет, фактически отработанных техникой;

P_{ϕ} – среднее количество продукции, фактически выработанной за год;

P_n – годовая производственная мощность (или нормативная производительность техники);

T_n – нормативный срок службы, лет.

Физический износ отдельных инвентарных объектов можно определить и по сроку службы. Исходя из допущения, что физический износ происходит равномерно в течение всего срока службы средств труда, **коэффициент износа по сроку службы** ($K_u^{ср.сл}$) может быть определен по следующей формуле:

$$K_u^{ср.сл} = \frac{T_{\phi}}{T_n} \times 100\%$$

где:

T_{ϕ} – фактический срок службы средств труда;

T_n – нормативный срок службы.

По характеру физического износа и периоду обновления основные производственные фонды подразделяются на группы. Одни из них отличаются медленным износом и подвержены частичному капитальному ремонту через большие промежутки, другие – наоборот, быстро изнашиваются и требуют больших затрат на постоянные ремонты.

Моральный износ проявляется в том, что еще пригодные по своему материальному (физическому) состоянию основные средства становятся экономически невыгодными по сравнению с новыми, более эффективными основными фондами

того же назначения. Существуют две формы морального износа.

Первая форма морального износа возникает в результате обесценивания старых основных средств по причине снижения издержек производства в отраслях, поставляющих основные фонды строительству. В итоге стоимость новых основных фондов той же конструкции становится ниже, чем была у ранее выпущенных. Поэтому в процессе их эксплуатации они будут переносить на готовую продукцию (строительно-монтажные работы) меньшую по величине долю стоимости, что делает их соответственно более эффективными и стимулирует замену старых средств новыми. Моральный износ первой формы (M_{u1}) может быть определен по формуле:

$$M_{u1} = \frac{\Phi_n - \Phi_g}{\Phi_n} \times 100\%$$

где:

Φ_n - первоначальная (балансовая) стоимость основных фондов, тыс. руб.;

Φ_g - переоцененная стоимость основных фондов, тыс. руб.

Потребительская стоимость основных фондов при моральном износе первой формы не изменяется.

С появлением новой, более производительной и экономичной строительной техники, применение которой приводит к уменьшению относительной полезности старых машин и оборудования и требует их замены или модернизации связана **вторая форма морального износа**. Моральный износ второй формы (M_{u2}) может быть определен по формуле:

$$M_{u2} = \Phi_n - \left(\frac{\Phi_n}{P \times T_n} - \frac{\Phi_{n1}}{P_1 \times T_{n1}} \right) \times T_o \times P$$

где:

Φ_n и Φ_{n1} – первоначальная (балансовая) стоимость образцов старых и новых средств труда, тыс. руб.;

P и P_1 – годовая производительность образцов старых и новых средств труда, натуральные единицы измерения (куб. м, тыс. штук и др.);

T_n и T_{n1} – нормативные сроки службы образцов старых и новых средств труда, годы;

T_o – оставшийся срок службы старых средств труда, годы.

Моральному износу в большей мере подвержена активная часть основных производственных фондов. При этом в силу научно-технического прогресса строительные машины и оборудование морально устаревают раньше их фактического физического износа. Вот почему при формировании парка строительных машин необходимо учитывать экономически целесообразный срок службы машин и оборудования. Экономически целесообразным сроком службы, учитывающим (наряду с эксплуатационными издержками) технико-экономические преимущества новых,

вновь созданных образцов строительной техники, принято считать тот срок, при котором удельные приведенные затраты на единицу производимой продукции (строительно-монтажные работы) будут минимальными.

Как первая, так и вторая формы морального износа являются следствием технического прогресса. С позиций экономики они оправданы и даже необходимы, ведь в итоге устаревшее оборудование заменяется более прогрессивным, а значит, повышается общая эффективность производственного процесса. Однако для конкретной организации данное явление имеет и негативные черты: оно оборачивается ростом издержек.

Моральный износ, обусловленный техническим прогрессом, также, отражается в изменении цен на капитальные ресурсы. С данных позиций любой моральный износ можно рассматривать как уменьшение рыночной цены капитальных благ, не вызванное потерей этими благами потребительских свойств (рис. 8.2).



Рис. 8.2 Факторы и последствия морального износа

В результате физического и морального износа основные средства, участвующие в процессе производства, постепенно утрачивают полезные свойства средств труда и требуют замены. Одним из источников возмещения выбывающих основных фондов является их амортизация.

Амортизация основных средств

Амортизация основных средств — это постепенное перенесение стоимости средств труда по мере их физического и морального износа на стоимость производимой продукции с целью накопления денежных средств для последующего возмещения изношенных основных средств.

Амортизация оказывает непосредственное воздействие на эффективность производства, качество работ и результаты финансово-хозяйственной деятельности организации (рис. 8.3).

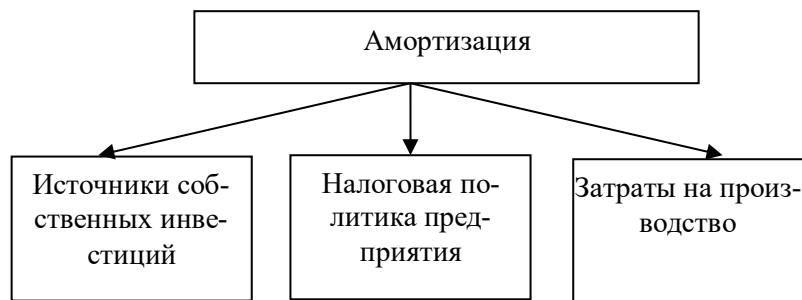


Рис. 8.3 Воздействие амортизации на политику деятельности организации

В Республике Беларусь амортизация основных средств начисляется в соответствии с Инструкцией о порядке начисления амортизации основных средств и нематериальных активов, утверждённой постановлением Министерства экономики, Министерства финансов, Министерства архитектуры и строительства Республики Беларусь 27.02.2009 г. №37/18/6, Постановлением Министерства экономики Республики Беларусь от 30.09.2011 № 161 «Об установление нормативных сроков службы основных средств и признании утратившими силу некоторых постановлений Министерства экономики Республики Беларусь» (далее по тексту - Классификатор – 2012) и Общегосударственным классификатором Республики Беларусь «Основные средства и нематериальные активы», утвержденным постановлением Государственного комитета по стандартизации, метрологии и сертификации Республики Беларусь от 27.09.2002г. № 48.

Объектами начисления амортизации являются числящиеся на бухгалтерском учете (кроме числящихся на забалансовых счетах) организации основные средства и нематериальные активы как используемые, так и не используемые в предпринимательской деятельности, а также объекты, предоставленные организацией во временное владение и / или пользование с целью получения дохода, учитываемые в качестве доходных вложений в материальные активы, в том числе инвестиционной недвижимости.

К амортизируемым относятся:

1. имущество, относимое к основным средствам;
2. отражаемые арендатором (лизингополучателем) в виде присоединенной стоимости полученного в аренду (лизинг) имущества:
 - капитальные затраты арендатора (лизингополучателя) в неотделимые улучшения арендованного (полученного в лизинг) имущества, если они не возмещаются арендодателем (лизингодателем);
 - затраты лизингополучателя по доставке, монтажу и установке, а также другие его расходы, связанные с получением данного имущества.

Объектами начисления амортизации *не являются* следующие группы и виды основных средств:

- библиотечные фонды, сценическо-постановочные средства и оборудование;

-фильмофонды, музейные и художественные ценности;

-здания, сооружения, являющиеся памятниками архитектуры и искусства, включенными в Государственный список историко-культурных ценностей Республики Беларусь, за исключением зданий и сооружений, используемых организациями для осуществления предпринимательской деятельности, кроме зданий и сооружений, числящихся на балансовых счетах бюджетных организаций и некоммерческих организаций культуры;

-основные средства государственных организаций, находящихся за границей;
-земельные участки.

К амортизируемым нематериальным активам относятся принадлежащие владельцу имущественные права, по которым возможно установить ожидаемый период их использования в процессе предпринимательской деятельности.

Имущественные права на объекты интеллектуальной собственности, созданные по социально-творческому заказу полностью или частично за счет средств бюджетного финансирования, не являются объектами начисления амортизации в организациях, создавших указанные объекты интеллектуальной собственности.

Начисление амортизации *не производится*: во время проведения модернизации оборудования, технического перевооружения объектов, при консервации объектов по решению руководителя организации или собственника на срок менее одного года; по объектам, не введенным в эксплуатацию или находящимся в запасе.

Установление сроков службы основных средств

Одно из условий действенности амортизационной политики – правильное определение субъектами хозяйствования нормативных сроков службы, сроков полезного использования и норм амортизации основных средств. Ведь от того, какие инструменты амортизационной политики будут выбраны, зависит эффективность не только текущей финансово-хозяйственной деятельности, но и долгосрочная инвестиционная политика организации.

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

Нормативный срок службы – установленный нормативными правовыми актами или комиссией предприятия прогнозируемый период безаварийного функционирования отдельных объектов основных средств.

При определении **нормативных сроков службы** основных средств организации всех форм собственности используют Классификатор-2012. Объекты основных средств группируются в классификаторе в зависимости от вида экономической деятельности. Нормативный срок службы объектов может устанавливаться на основе технических паспортов, технических характеристик и постановления № 161 Министерства экономики Республики Беларусь от 30.09.2011 г. «Об установлении нормативных сроков службы основных средств».

Для объектов основных средств, как используемых, так и не используемых в предпринимательской деятельности, нормативный срок службы устанавливается применительно к каждой позиции основных средств, включенной в действующую классификацию амортизируемых основных средств (в том числе по основным средствам, потеря стоимости которых отражается справочно за балансом один раз в год).

Относительно объектов, не включенных в действующую классификацию, нормативный срок службы устанавливается решением комиссии на основании технической документации организаций-изготовителей, а при ее отсутствии - комиссией путем оценки технического состояния объекта в соответствии с законодательством.

Комиссия по проведению амортизационной политики, образованная в организации, наделяется особыми полномочиями при установлении сроков амортизации, их пересмотре, выборе способов начисления амортизации, изменении амортизируемой стоимости и т.д. Ее состав утверждается руководителем или собственником организации из числа имеющихся в штате специалистов технических, производственно-технологических, финансово-экономических, юридических и бухгалтерских служб.

Если наблюдается расхождение значений нормативных сроков службы, установленных применительно к позициям действующей классификации, и значений сроков эксплуатации отдельных объектов основных средств, которые устанавливаются организациями-изготовителями в технической документации на продукцию на срок, равный году или более чем на 1 год, комиссия организации вправе использовать значения нормативных сроков службы этих объектов исходя из сроков эксплуатации путем подтверждения их 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, не используемых в предпринимательской деятельности, определяется при приобретении каждым балансодержателем или собственником с даты принятия их на учет при вводе в эксплуатацию.

При постановке на учет объектов основных средств бывших в употреблении организация имеет право понижать нормативные сроки службы вдвое, но не ниже, чем до трех лет – по зданиям, сооружениям и передаточным устройствам, и до двух лет – по другим объектам основных средств.

Нормативные сроки службы устанавливаются для всех амортизируемых средств как используемых, так и не используемых в предпринимательской деятельности, а также по объектам, потеря стоимости которых отражается раз в году справочно за балансом.

При вводе в эксплуатацию отдельных объектов основных средств и нематериальных активов 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.

Срок полезного использования – период времени, на протяжении которого предприятие предполагает использовать актив, или количество единиц, которое предприятие ожидает получить от использования актива за этот период.

Срок полезного использования устанавливается только для объектов основных средств, используемых в предпринимательской деятельности.

При установлении срока полезного использования объекта основных средств 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 продукции (работ, услуг).

Комиссия вправе производить пересмотр нормативных сроков службы и (или) сроков полезного использования основных средств с обязательным отражением в учетной политике (индивидуальные предприниматели - в книге учета основных средств и начисления амортизации) возможности пересмотра и (или) его результатов в случаях: модернизации оборудования; технического перевооружения; дооборудования; капитального ремонта объектов; реконструкции; достройки; восстановления и (или) изменения срока службы по результатам проведенного технического диагностирования с соответствующим освидетельствованием организациями, имеющими специальную лицензию, оформленных в качестве капитальных вложений

актами сдачи-приемки выполненных работ; в случаях проведения переоценки методом прямой оценки с привлечением оценщика.

Наибольший срок полезного использования выбирается организацией по своему усмотрению при освоении рынка, ухудшении возможности реализации продукции (работ, услуг), по причине ценовой неконкурентоспособности и т.п.

Наименьший срок полезного использования принимается организацией по своему усмотрению в случае высокой конкурентоспособности выпускаемой продукции.

Диапазоны сроков полезного использования (промежуток времени между наименьшими и наибольшими значениями сроков полезного использования) установлены по группам амортизируемых объектов основных средств (приложение 3 Инструкции) в следующих пределах:

- здания и сооружения, передаточные устройства и капитальные вложения в улучшение земель – от 0,8 до 1,2 нормативного срока службы;
- для остальных групп – от 0,5 до 1,5 нормативного срока службы.

Начисление амортизации основных средств

На практике сумма амортизации включается в себестоимость строительно-монтажных работ в виде амортизационных отчислений, которые представляют собой денежное выражение размера амортизации, соответствующего степени износа основных фондов. Размер амортизационных отчислений определяется по установленным нормам.

Норма амортизации — это процентное отношение годовой суммы амортизации к первоначальной (балансовой) стоимости основных средств. Нормы амортизации учитывают затраты на полное восстановление основных средств и не учитывают затрат на периодическое проведение текущих и капитальных ремонтов. Таким образом, норма амортизации – доля (в процентах) амортизируемой стоимости объекта, подлежащая включению с установленной периодичностью в себестоимость строительно-монтажных работ на протяжении срока полезного использования в соответствии с определенными способами и методами начисления амортизации.

При принятии амортизируемого объекта к учету для использования в предпринимательской деятельности организация самостоятельно рассчитывает **годовые (месячные) нормы амортизационных отчислений** в соответствии с выбранным способом начисления амортизации исходя из установленных сроков полезного использования.

При применении организацией линейного способа начисления амортизации по используемым в предпринимательской деятельности объектам годовая (месячная) норма амортизации рассчитывается как величина, обратная выбранному сроку полезного использования в годах и / или месяцах.

Годовая норма амортизационных отчислений каждого из объектов основных средств и нематериальных активов, не используемых в предпринимательской деятельности, рассчитывается как величина, обратная нормативному сроку службы объекта.

Месячная норма (сумма) амортизации при линейном и нелинейном способах ее начисления составляет 1/12 ее годовой нормы (суммы) с месяца начала начисления амортизации, за исключением объектов, эксплуатация которых носит сезонный характер.

Годовая сумма амортизации ($A_{год}$) определяется исходя из нормы амортизации (H_a) и амортизируемой стоимости основных средств (Φ_a):

$$A_{год} = \frac{\Phi_a \times H_a}{100\%}$$

Амортизация начисляется ежемесячно исходя из рассчитанных организацией годовых норм амортизационных отчислений и амортизируемой стоимости объектов основных средств по объектам основных средств до полного перенесения стоимости объекта или его выбытия.

Амортизируемая стоимость – стоимость, по которой объекты основных средств числятся в бухгалтерском учете за вычетом ликвидационной стоимости. В случае, если ликвидационная стоимость объекта равна нулю, амортизируемая стоимость равна первоначально, а после проведения переоценки объекта основных средств – переоцененной стоимости.

Амортизационная ликвидационная стоимость представляет собой оценочную величину в текущих ценах, которую организация планирует получить от реализации объекта основных средств или нематериальных активов за вычетом предполагаемых затрат, связанных с их реализацией в конце установленного срока полезного использования объекта. Организации получает право определять амортизируемую стоимость объекта за вычетом ликвидационной.

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

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

Начисление амортизации не производится:

- во время проведения модернизации объектов основных средств, их дооборудования, полной или частичной реконструкции, достройки, технического диагностирования и освидетельствования с полной остановкой объекта или его части, а также при консервации объектов в соответствии с законодательством. При этом в случае проведения указанных работ с полной остановкой части объекта начисление

амортизации не производится только по указанной части в зависимости от соотношения натуральных показателей данного использования;

- по не введенным в эксплуатацию объектам государственного и мобилизационного материальных 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 (хозяйственное ведение, оперативное управление) вследствие погашения обязательств должником, не используемым ею в предпринимательской деятельности и предназначенным для отчуждения, - в течение 12 месяцев начиная с месяца их принятия на учет в качестве основных средств.

Начисление амортизации может не производиться в случаях, предусмотренных законодательными актами и постановлениями Совета Министров Республики Беларусь.

В периоды функционирования основных средств в условиях, отличающихся от принятых при установлении нормативного срока службы или срока полезного использования (влияние агрессивной среды, отклонение от установленных комиссией базовых режимов работы и других условий), комиссия вправе скорректировать годовую и месячную норму амортизации объекта или его частей путем применения поправочных коэффициентов. Решение о применении поправочных коэффициентов закрепляется учетной политикой организации.

Амортизация объектов основных средств и нематериальных активов начисляется:

по объектам организаций (за исключением бюджетных), используемым в предпринимательской деятельности, - исходя из выбранного срока полезного использования **линейным, нелинейным и производительным способами;**

по объектам, не используемым в предпринимательской деятельности, а также объектам бюджетных организаций - исходя из нормативного срока службы линейным способом;

по объектам временных титульных зданий и сооружений - исходя из срока полезного использования, не превышающего нормативный срок строительства основного объекта, линейным способом.

При нелинейном способе начисления амортизации используются следующие методы: прямой метод суммы чисел лет, обратный метод суммы чисел лет и метод уменьшаемого остатка.

Организация самостоятельно определяет способы и методы начисления амортизации в пределах, определенных в частях первой и второй настоящего пункта.

Способы и методы начисления амортизации по объектам одного наименования могут различаться. До окончания срока полезного использования амортизируемых объектов способы и методы начисления амортизации разрешается пересматривать:

- с начала отчетного года с обязательным отражением в учетной политике организации (книге учета основных средств у индивидуальных предпринимателей);
- в течение отчетного года в случаях завершения модернизации, реконструкции объектов основных средств, их дооборудования, достройки, технического диагностирования и освидетельствования с полной их остановкой, и в других случаях предусмотренных законодательно.

При пересмотре способов и методов начисления амортизации недоамортизированная стоимость объекта распределяется на оставшийся срок его полезного использования.

Линейный способ начисления амортизации

Линейный способ начисления амортизации представляет собой равномерное (по годам) распределение амортизируемой стоимости в течение нормативного срока службы или срока полезного использования. При линейном способе годовая сумма амортизационных отчислений определяется путем умножения амортизируемой стоимости на принятую годовую норму амортизационных отчислений.

Например: Приобретен объект амортизируемой стоимостью 100 млн.руб. со сроком полезного использования – 5 лет. Годовая норма амортизационных отчислений – 20%. Годовая сумма амортизационных отчислений составит 20 млн.руб. ($100 * 20 / 100$).

Нелинейный способ начисления амортизации

Нелинейный способ заключается в неравномерном (по годам) начислении организацией амортизации в течение срока полезного использования.

Объекты основных средств, по которым целесообразно применять нелинейный способ начисления амортизации: передаточные устройства, рабочие, силовые машины и механизмы, оборудование (включая оборудование связи, лабораторное и учебное оборудование), вычислительная техника и оргтехника, транспортные средства и другие объекты, которые непосредственно участвуют в процессе производства продукции (работ, услуг), измерительные и регулирующие приборы и устройства, инструмент, рабочий скот, а также объекты лизинга. В конечном итоге предприятие самостоятельно выбирает способы начисления амортизации, в т.ч. по объектам одного наименования.

Нелинейный способ не может быть применен:

- к машинам, оборудованию, транспортным средствам с нормативным сроком службы до 3 лет, легковым автомобилям (кроме эксплуатируемых в качестве служебных и используемых для услуг такси);
- к отдельным видам оборудования гражданской авиации;

- к уникальной технике и оборудованию, предназначенным для использования только при определенных видах испытаний и производства ограниченного вида конкретной продукции;

- к предметам интерьера, отдыха, досуга и развлечений.

Нелинейный способ начисления амортизации может использоваться для ускорения начисления амортизации. Ускоренный способ начисления амортизации позволяет в первые годы использования объекта списывать большую величину годовых амортизационных отчислений, а в последние годы – меньшую. Для этого используют прямой метод суммы чисел лет. При этом срок полезного использования не изменяется. Ускоренная амортизация применяется для вновь вводимых объектов в случаях, когда стоимость актива может сократиться существенно быстрее, чем в ходе физического устаревания (прежде всего под воздействием морального износа). Кроме того, в первые годы использования машин и оборудования они могут приносить больший доход, чем в последующие, так как в начале эксплуатации затраты на ремонт и техническое обслуживание бывают значительно меньше, чем в конце срока службы. При замедленном способе начисления амортизации годовая величина амортизационных отчислений для каждого года эксплуатации обратным методом суммы чисел лет.

Прямой метод 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:

$$\text{СЧЛ} = (T_{\text{пн}} \times (T_{\text{пн}} + 1)) / 2$$

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

$T_{\text{пн}}$ - выбранный организацией самостоятельно в пределах установленного диапазона срок полезного использования объекта.

Величина ежегодных амортизационных отчислений определяется исходя из нормы амортизации, рассчитанной по формуле:

$$N_a = t_{oj} / \text{СЧЛ} \times 100$$

где: t_{oj} – количество лет, остающихся до окончания нормативного срока эксплуатации объекта, лет.

Например: Приобретен объект основных средств амортизируемой стоимостью 100 млн.руб. со сроком полезного использования 5 лет. Сумма чисел лет определяется по формуле

$$\text{СЧЛ} = 5 * 6 / 2 = 15.$$

В первый год эксплуатации указанного объекта годовая норма амортизационных отчислений равна $5/15$, а амортизация будет начислена в размере – 33,33 млн.руб.

Во второй год эксплуатации годовая норма амортизации составит $4/15$, а амортизация будет начислена в сумме 26,67 млн.руб.

В третий год эксплуатации годовая норма амортизации составит $3/15$, что позволит начислить амортизацию в 20 млн.руб.

Четвертый год, соответственно, $2/15$ и 13,33 млн.руб.

Пятый год: $1/15$ и 6,67 млн.руб., соответственно.

Общая сумма начисленной амортизации в течение пяти лет полезного использования составит 100 млн.руб. ($33,33+26,67+20+13,33+6,67$).

Обратный метод суммы чисел лет определяет величину годовой суммы амортизационных отчислений исходя из амортизируемой стоимости объектов основных средств и нормы амортизации, при этом, аналогично прямому методу суммы чисел лет годовая норма амортизации рассчитывается для каждого года эксплуатации. В данном методе норма амортизационных отчислений определяется как отношение, в числителе которого – разность срока полезного использования и числа лет, остающихся до конца срока полезного использования объекта, увеличенного на единицу, а в знаменателе – сумма чисел лет срока полезного использования. Годовая сумма амортизационных отчислений определяется по формуле.

$$A_{\text{год}} = AC * ((T_{\text{пи}} - T_{\text{опи}} + 1) / \text{СЧЛ})$$

где:

$A_{\text{год}}$ – годовая сумма амортизационных отчислений;

AC – амортизируемая стоимость основных средств;

$T_{\text{пи}}$ – срок полезного использования объекта основных средств;

$T_{\text{опи}}$ – число лет, остающихся до конца срока полезного использования объекта;

СЧЛ – сумма чисел лет, рассчитанная по формуле, применяемой при расчете амортизационных отчислений прямым методом суммы чисел лет.

Например: Приобретен объект основных средств амортизируемой стоимостью 100 млн.руб. со сроком полезного использования 5 лет. Сумма чисел лет определяется: $\text{СЧЛ} = 5 * 6 / 2 = 15$.

В первый год эксплуатации указанного объекта годовая норма амортизационных отчислений равна $(5-5+1)/15$, или 6,7%, а амортизация будет начислена в размере – 6,67 млн.руб.

Во второй год эксплуатации годовая норма амортизации составит $(5-4+1)/15$, а амортизация будет начислена в сумме 13,33 млн.руб.

В третий год эксплуатации годовая норма амортизации составит $(5-3+1)/15$, что позволит начислить амортизацию в 20 млн.руб.

Четвертый год, соответственно, $(5-2+1)/15$ и 26,67 млн.руб.

Пятый год: $(5-1+1)/15$ и 33,33 млн.руб., соответственно.

Общая сумма начисленной амортизации в течение пяти лет полезного использования составит 100 млн.руб. $(6,67+13,33+20+26,67+33,33)$.

При методе уменьшаемого остатка годовая сумма начисленной амортизации рассчитывается исходя из определяемой на начало отчетного 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 (до 2,5 раза), принятого организацией.

Расчет ежегодных амортизационных отчислений производится по формуле:

$$A_{\text{год}} = k * N_a * (AC - \sum A_i),$$

Где: k – коэффициент ускорения ($1 \leq k \leq 2,5$), устанавливается организацией самостоятельно;

N_a – норма амортизации, установленная исходя из срока полезного использования объекта (как для линейного способа);

AC – амортизируемая стоимость объекта;

$\sum A_i$ – сумма начисленных амортизационных отчислений к началу года расчета.

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

Например: Приобретен объект основных средств амортизируемой стоимостью 100 млн.руб. со сроком полезного использования 5 лет.

Годовая норма амортизационных отчислений – 40% (линейная норма амортизации (20%) умножена на коэффициент ускорения, равный 2).

В первый год эксплуатации величина амортизационных отчислений определяется исходя из амортизируемой стоимости и составит 40 млн.руб. $(100 \text{ млн.руб.} * 0,4)$.

Во второй год эксплуатации амортизация начисляется от разницы между амортизируемой стоимостью объекта (100 млн.руб.) и суммой амортизации, начисленной за первый год эксплуатации (40 млн.руб.) и составит 24 млн.руб. $[(100 \text{ млн.руб.} - 40 \text{ млн.руб.}) * 0,4]$.

В третий год амортизация составит 14,4 млн.руб. $[(100 \text{ млн.руб.} - 40 \text{ млн.руб.} - 24 \text{ млн.руб.}) * 0,4]$.

В четвертый год амортизация будет равна 8,64 млн.руб. $[(100 \text{ млн.руб.} - 40 \text{ млн.руб.} - 24 \text{ млн.руб.} - 14,4 \text{ млн.руб.}) * 0,4]$.

В пятый, последний год эксплуатации, амортизация представляет собой разницу между амортизируемой стоимостью и суммой амортизации, начисленной за первый – четвертый годы эксплуатации.

100 млн.руб. – 40 млн.руб. – 24 млн.руб. – 14,4 млн.руб. – 8,64 млн.руб. = 12,96 млн.руб.

Производительный способ начисления амортизации

Производительный способ начисления 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 объекта.

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

$$AO_t = OIP_t \times \frac{AC}{\sum_{t=1}^n OIP_t}$$

где AO_t - сумма амортизационных отчислений в году t ;

AC - амортизируемая стоимость объекта;

OIP_t - прогнозируемый в течение срока эксплуатации объекта объем продукции (работ, услуг) в году t ;

$t = 1, \dots, n$ - годы срока полезного использования объекта.

В ежегодном расчете нормы амортизации при производительном способе, начиная со второго года эксплуатации участвуют две величины:

- остаточная стоимость после переоценки (она же — амортизируемая), которая всегда известна по данным бухгалтерского учета;

- остаточный ресурс, который рассчитывается следующим образом: полный ресурс — использованный ресурс.

Например: Приобретен автомобиль амортизируемой стоимостью 100 млн.руб. с предполагаемым пробегом 400 тыс.км. Пробег в отчетном месяце составил 5 тыс.км. Амортизация на один км составляет 250 руб. (100 млн.руб. / 400 тыс.км.). Амортизационные отчисления за отчетный месяц составят 1 250 тыс.руб. (5 тыс.км * 250 руб.).

Например: Приобретен объект амортизируемой стоимостью 100 млн.руб. Прогнозируемый выпуск продукции в течение срока эксплуатации объекта 25 тыс. единиц. За отчетный период выпущено 2 тыс. единиц. Амортизация на единицу продукции 4 тыс.руб. (100 млн.руб. / 25 тыс.ед.). Амортизационные отчисления за амортизационный период составят 8 млн.руб. (4 тыс.руб. * 2 тыс.ед.).

9. Оценка основных средств. Показатели и пути повышения эффективности использования основных средств

Для оценки эффективности использования основных средств рассчитывается система показателей, включающая *общие и частные показатели*.

Общие показатели характеризуют уровень использования всей совокупности основных производственных фондов в целом, а частные показатели – отдельных элементов (парка строительных машин, транспортных средств и т.д.).

Среднегодовая стоимость основных фондов определяется по каждой организации исходя из динамики движения основных средств. В течение года одни фонды выбывают, другие поступают. Для целей более корректного определения показателей фондооснащенности, их планирования и учета рассчитывается величина среднегодовой стоимости основных средств.

$$\Phi_{\text{оф}}^{\text{средн.год}} = \Phi_{\text{н.г.}} + \frac{\Phi_{\text{пост}} \times T_{\text{пост}} - \Phi_{\text{выб}} \times T_{\text{выб}}}{12}$$

где:

$\Phi_{\text{оф}}^{\text{средн.год}}$

– среднегодовая стоимость основных средств, руб.;

$\Phi_{\text{н.г.}}$ – стоимость основных средств на начало года, руб.;

$\Phi_{\text{пост}}$ – стоимость поступивших (принятых на баланс) в течение года основных средств, руб.;

$\Phi_{\text{выб.}}$ – стоимость выбывших (снятых с баланса) в течение года основных средств, руб.;

$T_{\text{пост.}}$ – число месяцев работы поступивших основных средств (от месяца, следующего за поступления до конца года);

$T_{\text{выб.}}$ – число месяцев, в которых выбывшие основные средства не работали (от месяца, следующего за месяцем списания до конца года).

Показатель **фондоотдачи** ($\Phi_{\text{отд}}$) отражает эффективность использования основных фондов и исчисляется отношением годового объема строительно-монтажных работ к среднегодовой стоимости основных производственных фондов. Фондоотдача показывает объем работ, приходящейся на 1 руб. стоимости основных фондов. Показатель фондоотдачи определяется по формуле:

$$\Phi_{\text{отд}} = \frac{C_{\text{смп}}}{\Phi_{\text{оф}}^{\text{средн.год}}},$$

где $C_{\text{смп}}$ – годовой объем строительно-монтажных работ, руб.;

$\Phi_{\text{оф}}^{\text{средн.год}}$

– среднегодовая стоимость основных производственных фондов, руб.

Показатель **фондоёмкости** ($\Phi_{ем}$) - показатель обратный фондоотдаче. Он показывает какая часть стоимости основных производственных фондов приходится на 1 рубль выполненного объема работ:

$$\Phi_{ем} = \frac{\Phi_{оф}^{средн.год}}{C_{смп}}$$

Показатель **фондовооруженности** отражает уровень оснащенности строительных организаций основными производственными фондами. Он показывает размер стоимости основных фондов, приходящийся на одного рабочего.

$$K_{фв} = \frac{\Phi_{оф}^{средн.год}}{Ч},$$

где $Ч$ - среднесписочная численность рабочих, занятых на строительно-монтажных работах и в подсобном производстве, чел.

Механовооруженность производства ($M_{пр}$) (строительства) – удельный показатель, характеризующий уровень оснащенности строительного производства активной частью основных производственных средств (строительными машинами, механизмами, транспортными средствами и т.д.). Он определяется по формуле:

$$M_{пр} = \frac{\Phi_{маш}^{средн.год}}{\Phi_{оф}^{средн.год}},$$

где - $\Phi_{маш}^{средн.год}$ среднегодовая стоимость рабочих машин и оборудования, руб.

Механовооруженность труда (M_t) – удельный показатель, характеризующий степень обеспеченности труда рабочих активной частью основных производственных фондов. Этот показатель определяется по формуле:

$$M_t = \frac{\Phi_{маш}^{средн.год}}{Ч}$$

Рентабельность основных фондов ($P_{оф}$) определяет эффективность (прибыльность) использования основных производственных фондов и показывает какую величину прибыли позволяют получить основные производственные фонды организации. Она рассчитывается как отношение прибыли (налогооблагаемой или чистой) к среднегодовой стоимости основных производственных фондов

$$P_{оф} = \frac{\Pi}{\Phi_{оф}^{средн.год}} \times 100\%$$

где Π - прибыль (налогооблагаемая или чистая), руб.

Рентабельность активной части основных фондов ($P_{оф}^a$) характеризует эффективность использования активной части основных производственных фондов и

определяется как отношение прибыли (налогооблагаемой или чистой) к среднегодовой стоимости активной части основных производственных фондов

$$R_{\text{оф}}^a = \frac{\Pi}{\Phi_{\text{а.оф}}^{\text{средн.год}}} \times 100\%$$

где $\Phi_{\text{а.оф}}^{\text{средн.год}}$ - среднегодовая стоимость активной части основных производственных фондов, руб.

Основным показателем оценки эффективности совокупного капитала является **рентабельность совокупного капитала**, которая определяется отношением суммы чистой прибыли, процентов за заемные ресурсы и налогов (т.е. суммы прибыли до выплаты процентов и налогов) к средней сумме совокупных активов предприятия за отчетный период.

$$Ra = \frac{\text{Чистая} \cdot \text{прибыль} + \text{проценты} + \text{налоги} \cdot \text{на} \cdot \text{прибыль}}{\text{Активы}} \times 100\%$$

Данный показатель рентабельности показывает сколько прибыли зарабатывает предприятие на рубль совокупного капитала, вложенного в его активы, для всех заинтересованных сторон (собственников, кредиторов, государства). Этот показатель является одним из наиболее широко используемых показателей экономической эффективности деятельности предприятия. По его уровню судят о качестве управления предприятием, способности предприятия получать прибыль на вложенный капитал.

Если необходимо определить **рентабельность собственного и заемного капитала** (R_k) следует воспользоваться формулой:

$$Ra = \frac{\text{Чистая} \cdot \text{прибыль} + \text{проценты} \cdot \text{кредиторам}}{\text{Собственный} \cdot \text{капитал} + \text{заемный} \cdot \text{капитал}} \times 100\%$$

Рентабельность собственного капитала ($R_{\text{кс}}$) определяется отношением чистой прибыли к сумме собственного капитала:

$$Ra = \frac{\text{Чистая} \cdot \text{прибыль}}{\text{Собственный} \cdot \text{капитал}} \times 100\%$$

К **частным показателям**, характеризующим эффективность использования основных фондов, относятся показатели использования машин и механизмов по времени и производительности. Эти показатели могут характеризовать **экстенсивность** и **интенсивность** использования машин.

К показателям, характеризующим экстенсивность использования активной части основных фондов, относится **коэффициент экстенсивного использования основных фондов** по времени (K_3):

$$K_3 = \frac{T_{\phi}}{T_n} \times 100\%$$

где T_{ϕ} - фактическое время работы механизма за год, маш-час.;

T_n - нормативное время работы механизма за год, маш-час.

К показателям, отражающим интенсивность использования машинного парка, относится **коэффициент интенсивного использования основных фондов**, (K_u) характеризующий выполнение норм выработки машин

$$K_u = \frac{B_\phi}{B_n} \times 100\%$$

где B_ϕ - фактическая выработка (производительность) механизма в натуральном выражении;

B_n - нормативная выработка в натуральном выражении.

Интенсивный путь развития означает увеличение объемов выполнения работ в единицу времени, достигаемое за счет повышения производительности, совершенствования технологии, организации труда и управления производством. Экстенсивный путь развития заключается в увеличении времени эксплуатации техники (работа в многосменном режиме, в выходные и праздничные дни).

Обобщающим частным показателем можно считать **коэффициент интегральной загрузки машин и оборудования**, который характеризует соотношение фактически выполненных и плановых объемов работ для конкретной машины за определенный период времени и определяется по формуле:

$$K_{инт} = K_\phi \times K_u,$$

Существует ряд показателей, характеризующих структуру основных средств, то есть удельный вес каждой группы, подгруппы, или более малой составляющей в их общей стоимости. Эти показатели представляют интерес для планирования и анализа динамики структуры основных средств.

Исследование состава основных фондов по сроку их службы необходимо для планирования простого воспроизводства. Данные показатели рассчитываются по следующей методике:

1. *Возрастной состав оборудования* - частное количества оборудования до 5 (10, 20) лет к общему количеству оборудования.

2. *Коэффициент выбытия (ликвидации) основных средств* – отношение стоимости основных средств, выбывших (ликвидированных) за год, к стоимости основных средств на начало года в постоянных ценах.

3. *Коэффициент прироста* – частное стоимости приобретенных основных фондов за год к стоимости основных фондов на конец года.

4. *Коэффициент обновления основных средств* – отношение стоимости основных средств, введенных в действие в течение года, к стоимости основных средств на конец года в постоянных ценах.

Выбор и обоснование показателей, характеризующих эффективность использования основных производственных фондов для повышения их эффективности, ана-

лиза и планирования зависит от различных конкретных факторов, внутрипроизводственных условий, а также внешней среды.

Основные *направления повышения эффективности* использования основных средств:

1. повышение уровня использования активной части основных производственных фондов (увеличение сменности, сокращение внутрисменных и целосменных потерь рабочего времени, качество ремонтов и технического обслуживания);
2. ускорение ввода объектов и производственных мощностей в эксплуатацию;
3. улучшение организации строительного производства;
4. повышение технического уровня основных производственных фондов и обновление как предпосылка эффективного изготовления качественной строительной продукции;
5. материальное стимулирование обслуживающего персонала за эффективное использование основных средств;
6. оптимизация количества единиц оборудования, реализация излишнего оборудования;
7. улучшение структуры основных средств. Увеличение удельного веса активной части основных средств.

10. Лизинг и его использование организациями строительного комплекса

Лизинг - многосторонние отношения между субъектами хозяйствования, при которых одна сторона (лизингодатель) по предложению другой стороны (лизингополучателя) вступает в соглашение с третьей стороной (продавцом) и в случае необходимости с четвертой стороной (кредитором) чтобы приобрести у продавца имущество для лизингополучателя. Лизингополучатель обязуется уплатить за это лизингодателю лизинговые платежи.

Включение лизинга в главу 34 «Аренда» Гражданского Кодекса Республики Беларусь означает, что лизинговые отношения сходны с отношениями аренды, в то же время между ними существуют определенные различия:

- лизинговые отношения не охватываются только договором лизинга, а включают в себя несколько видов договоров: договор поручения, согласно которому лизингодатель осуществляет закупку предмета лизинга для лизингополучателя; договор купли-продажи; непосредственно сам договор лизинга; кредитный договор между лизингодателем и кредитным учреждением, потому что лизинговые компании для покупки объекта лизинга используют, как правило, заемные средства; договор страхования объекта лизинга либо рисков, связанных с заключением договора;

- объект лизинга должен специально приобретаться для сдачи в лизинг (для объектов обычной аренды такое требования не обязательно);
- в лизинговых отношениях участвуют как минимум три стороны: лизингодатель, лизингополучатель, продавец объекта лизинга (в аренде - арендодатель и арендополучатель);
- объектом лизинга могут быть любые непотребляемые вещи, используемые в предпринимательской деятельности, кроме земельных участков и других природных ресурсов (ст. 637 ГК);
- при лизинге существует возможность гибкой системы платежей, так как стороны сами определяют их порядок.

У лизинга преобладает *финансовая функция*, поскольку он является формой вложения средств в основные фонды, дополняя традиционные источники инвестирования: собственные средства предприятий и организаций, долгосрочные кредиты, бюджетные и прочие источники. Кроме финансовой, лизинг имеет и *производственную функцию*, являясь наиболее прогрессивным методом материально-технического обеспечения производства передовой техникой. Как правило, лизингополучатель имеет возможность приобрести необходимый набор услуг: от технического обслуживания до услуг по страхованию, маркетингу, обеспечению сырьем, рабочей силой и др.

Лизинг имеет финансово-коммерческий, правовой и технический аспекты. В наиболее общем виде лизинг представляет собой комплекс взаимосвязанных имущественных отношений по передаче имущества в пользование после его приобретения у производителя. Существенной особенностью лизинга является отделение *права пользования* имуществом от *прав владения* им. Лизингодатель сохраняет за собой право собственности на передаваемое в лизинг имущество, тогда как право его использования переходит к лизингополучателю. За обладание этим правом он производит согласованные лизинговые платежи. После окончания срока лизинга объект остается собственностью лизингодателя. В ряде случаев в лизинговом договоре может быть предусмотрено право лизингополучателя на покупку объекта после истечения срока договора. В этом случае после выкупа объекта лизинга к нему переходит и право собственности на него.

Неоднозначность трактовки лизинга возникает из-за сложности отношений, складывающихся в связи с передачей имущества во временное пользование. Именно передача имущества во временное пользование представляет собой основу лизинга. Вспомогательную роль выполняют отношения по купле-продаже имущества. Они не только предшествуют передаче имущества в пользование, но и в ряде случаев при приобретении имущества пользователем в собственность после окончания договора лизинга могут завершать весь комплекс отношений лизинга.

В соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 25.04.2014 года № 99 установлено, что лизинговую деятельность вправе осуществлять только организации, включенные Национальным банком в реестр лизинговых организаций, а также юридические лица и индивидуальные предпринимателя. Факт включения лизинговой организации в реестр подтверждается свидетельством о включении в реестр, выдаваемым Национальным банком. Лизинговую деятельность без включения в реестр вправе осуществлять:

- юридические лица и индивидуальные предприниматели при условии заключения не более трех договоров финансовой аренды (лизинга) в течение одного календарного года и (или) общей стоимости предметов лизинга, передаваемых по одному или нескольким договорам финансовой аренды (лизинга), заключенным этими лизингодателями в одном календарном году, менее десяти тысяч базовых величин;

- иностранные организации, осуществляющие деятельность в Республике Беларусь через постоянные представительства;

- юридические лица, имеющие право предоставлять имущество на условиях финансовой аренды (лизинга) в соответствии с решением Президента Республики Беларусь.

Банки, небанковские кредитно-финансовые организации осуществляют лизинговую деятельность в соответствии с Банковским кодексом Республики Беларусь без включения в реестр. Условием включения лизинговой организации в реестр является формирование уставного фонда на день подачи заявления о включении в реестр в размере не ниже минимального размера, равного сумме, эквивалентной 50 тысяч евро за исключением случаев, указанных в Указе Президента № 99.

Лизинговая деятельность – предпринимательская деятельность по приобретению лизингодателем в собственность имущества в целях его последующего предоставления за плату во временное владение и пользование юридическому или физическому лицу (далее – лизингополучателю).

Лизинговая организация – юридическое лицо, соответствующее требованиям, предъявляемым Указом № 99, иными законодательными актами и принятыми в соответствии с ними нормативными правовыми актами Национального банка, и осуществляющее лизинговую деятельность.

Договор сублизинга – вид договора лизинга, при котором лизингополучатель (сублизингодатель по договору сублизинга) передает третьему лицу (сублизингополучателю) в пределах своих прав, предоставленных по договору лизинга, во владение и пользование на определенный срок за плату, имущество, полученное от лизингодателя по договору лизинга и составляющее предмет лизинга.

Лизинговая сделка – совокупность договоров, необходимых для реализации договора лизинга между лизингодателем, лизингополучателем и продавцом (поставщиком) предмета лизинга.

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 – организация-производитель оборудования (отечественная или зарубежная), официальный дилер белорусского или зарубежного производителя оборудования;

- лизингополучатель – субъект хозяйствования, получающий объект лизинга во временное владение и пользование по договору лизинга;

- лизингодатель – юридическое лицо, передающее по договору лизинга специально приобретенный для этого за счет собственных и (или) заемных средств объект лизинга. В его лице может выступать: *специализированная лизинговая компания*, которая в дополнение к финансовому обеспечению сделки берет на себя обязательство оказать ряд услуг нефинансового характера; *финансовая лизинговая компания*, создаваемая специально для осуществления лизинговых операций, основной и фактически единственной функцией которой является финансирование приобретения имущества; *учреждение банка*, а также другой хозяйствующий субъект, для которого лизинг непрофилирующая, но и не запрещенная сфера предпринимательской деятельности;

- 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.

В классической лизинговой сделке взаимоотношения между субъектами строятся по следующей форме: будущий лизингополучатель, нуждающийся в определенных видах имущества, самостоятельно подбирает поставщика (рис. 10.1). В силу отсутствия собственных средств и доступа к заемным для приобретения имущества в собственность он обращается к будущему лизингодателю. Участие лизингодателя выражается в покупке им имущества у поставщика в собственность и последующей его передаче лизингополучателю во временное пользование на оговоренных в лизинговом соглашении условиях.

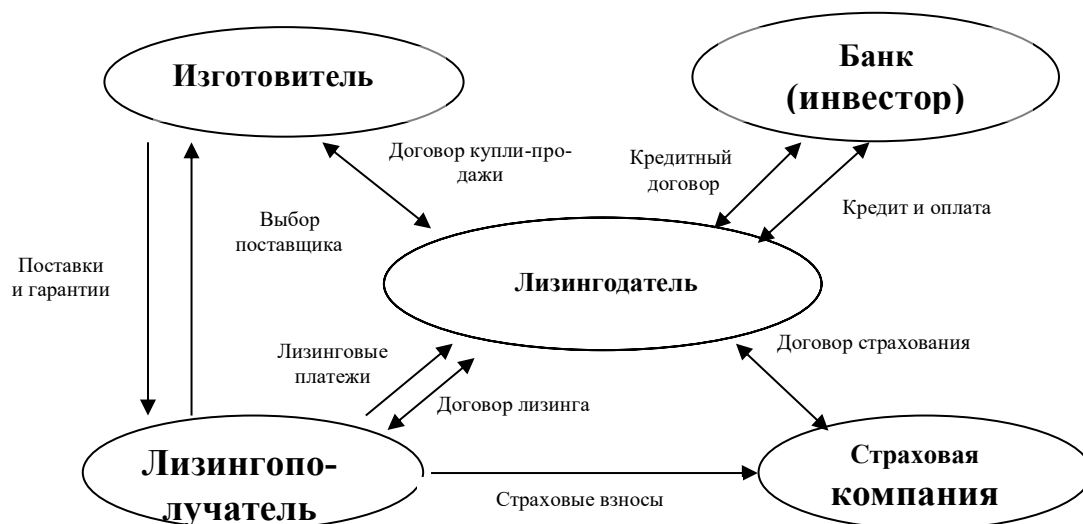


Рис 10.1 Схема лизинговой сделки и материально-денежных потоков

Процедура лизинговой сделки выглядит следующим образом:

1. поставщик и лизингодатель заключают договор купли-продажи (договор поставки) оборудования, а при необходимости, договор подряда на проведение строительного-монтажных работ. Лизингополучатель, который, как правило, самостоятельно выбирает и оборудование, и поставщика, также часто является стороной договора купли-продажи и сопутствующих договоров;

2. банк (кредитор) и лизингодатель заключают кредитный договор;

3. лизингодатель и лизингополучатель заключают договор лизинга;

4. лизингодатель и страховщик заключают договор страхования оборудования. Это может сделать и лизингополучатель, но обязательно в пользу лизингодателя.

Предметом лизингового договора могут быть любые вещи, которые не теряют своих натуральных свойств в процессе их использования, применяемые для предпринимательской деятельности (в том числе строительные машины и оборудование, инструмент), за исключением земельных участков и других природных объектов.

Существенными условиями договора финансовой аренды (лизинга), помимо существенных условий, установленных в соответствии с законодательством, являются:

- предмет лизинга (его наименование, количественные и иные характеристики, позволяющие определенно установить имущество, подлежащее передаче в лизинг);
- указание на сторону договора, осуществляющую выбор предмета лизинга и продавца;
- стоимость предмета лизинга;

- размер либо порядок определения размера, способ и периодичность внесения платы лизингодателю за приобретение и предоставление лизингополучателю во временное владение и пользование предмета лизинга (лизинговых платежей);
- выкупная стоимость предмета лизинга, если условие о его выкупе предусмотрено условиями договора;
- указание на сторону, осуществляющую учет предмета лизинга на балансе в составе активов;
- срок временного владения и пользования предметом лизинга.

Существенными условиями договора сублизинга, помимо существенных условий, установленных в соответствии с законодательством для лизинга, являются:

- предмет лизинга (его наименование, количественные и иные характеристики, позволяющие определенно установить имущество, подлежащее передаче в лизинг);
- стоимость предмета лизинга;
- размер либо порядок определения размера, способ и периодичность внесения платы сублизингодателю за приобретение и предоставление сублизингополучателю во временное владение и пользование предмета лизинга (лизинговых платежей);
- права сублизингополучателя в пределах прав лизингополучателя;
- обязанности сублизингополучателя с учетом обязанностей лизингополучателя (сублизингодателя по договору сублизинга), в том числе по возврату предмета лизинга сублизингополучателем независимо от выполнения им своих обязательств не позднее срока, необходимого для выполнения требования лизингодателя досрочно вернуть предмет лизинга в случаях, установленных договором с лизингодателем или законодательством;
- срок действия договора сублизинга в пределах срока действия договора финансовой аренды (лизинга);
- ограничения по использованию предмета лизинга, предусмотренные договором финансовой аренды (лизинга);

Строительные организации в основном потенциальные лизингополучатели. Однако в ряде случаев они могут выступать и в качестве продавца лизингового имущества (например, при реализации строительных машин и оборудования уже бывших в употреблении), а также в роли лизингодателя.

Лизингополучателю участие в лизинговых операциях предоставляет возможность использования в своей деятельности нового прогрессивного оборудования, включая дорогостоящую новейшую технику, создает условия для обновления основных фондов, увеличения производственных мощностей, а также для более гиб-

кого и оперативного решения производственных задач по сравнению с приобретением строительных машин и оборудования в собственность. Кроме того, появляется возможность использовать необходимое оборудование и другую технику без единовременной мобилизации для этой цели собственных средств или привлечения кредитных ресурсов. Последнее обусловлено тем, что (в отличие от купли-продажи) при лизинге затраты, связанные с использованием имущества, равномерно распределяются на весь срок действия договора, и поток лизинговых платежей формируется из себестоимости реализованной продукции (работ, услуг), а это дает возможность при незначительных начальных капитальных вложениях использовать для производства современную высокоэффективную технику.

Построенная на разделении права собственности на актив и права пользования этим активом, что относится к правовой сфере деятельности, лизинговая операция, как экономическая форма деятельности, несет в себе элементы кредита, аренды и инвестиций. Считается, что лизинг имеет ряд преимуществ по сравнению с другими формами финансирования.

Преимущества лизинга для лизингополучателя:

- лизинг предполагает 100-процентное финансирование и не требует быстрого возврата всей суммы долга;

- лизинг обеспечивает финансирование в точном соответствии с потребностями в финансовых активах. Это особенно выгодно мелким заемщикам, для которых просто невозможно столь удобное и гибкое финансирование посредством кредита, какое получают более солидные компании. Лизинговое соглашение может быть разработано с учетом специфических особенностей деятельности лизингополучателей;

- многие лизингополучатели имеют долгосрочные финансовые планы, в течение которых их финансовые возможности в значительной степени ограничены. Лизинг позволяет преодолеть такие ограничения и тем самым способствует большей мобильности при инвестиционном и финансовом планировании;

- при лизинге вопросы приобретения и финансирования активов решаются одновременно;

- приобретение активов посредством лизинга выполняет «золотое правило финансирования», согласно которому финансирование должно осуществляться в течение всего срока использования актива. Если при покупке актива используется заемный капитал, то обычно требуется более быстрое погашение ссуды, чем срок эксплуатации актива;

- так как частью обеспечения возвратности инвестированных средств считается предмет лизинга, являющийся собственностью лизингодателя, проще получить контракт по лизингу, чем альтернативную ему ссуду при приобретении тех же активов;

- при лизинге лизингополучатель может использовать больше производственных мощностей, чем при покупке того же актива. Временно высвобожденные финансовые ресурсы арендатор может использовать на другие цели;

- так как лизинг долгое время служит средством реализации продукции производства, то государственная политика, как правило, направлена на поощрение и расширение лизинговых операций, предоставляя дополнительные льготы в амортизационной и налоговой политике;

- риск устаревания оборудования ложится на лизингодателя, а лизингополучатель имеет возможность постоянного обновления своих основных средств. Лизингополучатель решает свои задачи путем временного использования, а не приобретения имущества в собственность. Это позволяет лизингополучателю избежать риска покупки морально и физически устаревшего оборудования;

- возможность получения высокой ликвидационной стоимости предмета лизинга в конце контракта является во многих случаях определяющим для принятия лизинга арендаторами.

Помимо перечисленного лизингополучатель имеет ряд преимуществ в учете взятого в лизинг имущества:

- лизинговые платежи, учитываемые лизингополучателем, учитываются в его себестоимости, то есть средства на их уплату формируются до образования облагаемой налогом прибыли;

- лизинг не увеличивает долг в балансе лизингополучателя и не затрагивает соотношений собственных и заемных средств, то есть возможности лизингополучателя по получению дополнительных займов не снижаются;

- учет и амортизация лизингового имущества производится на балансе лизингодателя. Срок лизинга, как правило, соответствует периоду амортизации предмета лизинга. Чем больше срок лизинга и соответственно, ниже остаточная стоимость имущества, тем свободнее условия эксплуатации имущества и дальнейшего его использования.

Преимущества лизинга для лизингодателя.

- поскольку передаваемое в лизинг имущество остается в собственности лизингодателя, последний может использовать это имущество в непроизводственных целях (например, в качестве дополнительного обеспечения возвратности кредитных средств);

- высокая ликвидационная стоимость после ускоренной амортизации предмета лизинга. Возврат ее части после реализации предмета лизинга может принести достаточно большую прибыль;

- помощь в продаже продавцу предмета лизинга со стороны лизингодателя. В соответствии с такими соглашениями продавец от лица лизингодателя предлагает клиентам финансирование поставок своей продукции с помощью лизинга;

- инвестиции в форме имущества, в отличие от денежного кредита, снижают риск невозврата средств, так как лизингодатель сохраняет право собственности на переданное в лизинг имущество.

Преимущества для продавца лизингового имущества.

- продавец получает дополнительные возможности сбыта своей продукции;
- сделка для продавца выглядит менее рискованной, по сравнению с продажей в рассрочку, так как лизингодатель берет на себя риск возврата стоимости имущества через лизинговые платежи.

Наряду с перечисленными выше преимуществами, лизинг имеет некоторые недостатки, проявляющиеся в финансово-кредитной сфере и бухгалтерском учете:

- от долгосрочного кредита лизинг отличается более сложной организацией, которая заключается в большем количестве участников;
- при финансовом лизинге платежи не прекращаются до конца контракта, даже если лизинговое имущество устарело;
- в случае выхода оборудования из строя, платежи производятся в установленные сроки, независимо от состояния оборудования.

Простого перечисления видимых преимуществ и недостатков лизинга достаточно для вывода: лизинг может быть эффективной формой инвестиций.

Классификация видов лизинга

Классификация видов лизинговой деятельности весьма обширна.

При выделении видов лизинга исходят прежде всего из присущих им признаков. К таким признакам относятся: состав участников сделки, тип передаваемого в лизинг имущества, степень его окупаемости, условия амортизации, объем обслуживания, сектор рынка, где производятся операции, отношение к налоговым и амортизационным льготам, характер лизинговых платежей.

Оперативный лизинг характеризуется тем, что срок лизинга короче, чем нормативный срок службы имущества, и лизинговые платежи не покрывают полной стоимости имущества. Поэтому лизингодатель вынужден его сдавать во временное пользование несколько раз, так как для него возрастает риск по возмещению остаточной стоимости объекта лизинга. В связи с этим при прочих равных условиях размеры лизинговых платежей в случае оперативного лизинга выше, чем при финансовом лизинге. Договор заключается на 3-5 лет и может быть расторгнут лизингополучателем в любое время, благодаря чему он может быстро перейти на более совершенное оборудование.

Финансовый лизинг представляет собой лизинг имущества с полной выплатой его стоимости и характеризуется тем, что срок, на который имущество передается во временное пользование, приближается по продолжительности к сроку эксплуатации и амортизации всей или большей части стоимости имущества. В течение срока договора лизингодатель за счет лизинговых платежей возвращает себе всю

стоимость имущества и получает прибыль от лизинговой сделки. При финансовом лизинге, как правило, обязанность по техническому обслуживанию и страхованию ложится на лизингополучателя. Такой договор заключается в зависимости от активов на срок от 2-6 лет до 10 лет, а иногда до 20 лет.

По *объему обслуживания* передаваемого имущества лизинг подразделяется на чистый и «мокрый» лизинг.

Чистый лизинг - это отношения, при которых все обслуживание имущества берет на себя лизингополучатель. Поэтому в данном случае расходы по обслуживанию оборудования не включаются в лизинговые платежи. Данная форма лизинга характерна для финансового лизинга.

«Мокрый» лизинг предполагает обязательное техническое обслуживание оборудования, его ремонт, страхование и другие операции, которые лежат на лизингодателе. Кроме этих услуг, по желанию лизингополучателя лизингодатель может взять на себя обязанности по подготовке квалифицированного персонала, маркетингу и рекламе готовой продукции, поставке сырья и т.п. Можно сказать, что «мокрый» лизинг характерен для оперативного лизинга.

сделки, нашел более широкое применение. Его идея состоит в том, что предприятие (будущий лизингополучатель) имеет оборудование, но ему не хватает средств для производственной деятельности. Тогда это предприятие находит лизинговую компанию и продает ей свое имущество. В свою очередь, лизинговая компания сдает его в лизинг этому же предприятию. Таким образом, у предприятия появляются денежные средства, которые могут быть направлены, например, на пополнение оборотных средств. Причем договор составляется так, что после окончания срока его действия предприятие имеет право выкупа оборудования и тем самым восстанавливает на него право собственности.

Этот вид лизинга в первую очередь интересует предприятия, испытывающие трудности с финансовыми ресурсами. Таким предприятиям выгодно продать имущество лизинговой компании, одновременно заключить с ней лизинговый договор и продолжить пользоваться имуществом.

Возвратный лизинг, являясь разновидностью двухсторонней лизинговой

Раздельный лизинг, или лизинг с дополнительным привлечением финансовых средств. Это наиболее сложная разновидность лизинга, так как она связана с многоканальным финансированием и используется, как правило, для реализации дорогостоящих проектов. Лизингодатель, покупая оборудование, выплачивает из своих средств не всю его сумму, а только часть. Остальную сумму он берет в ссуду у одного или нескольких кредиторов. При этом лизинговая компания продолжает пользоваться всеми налоговыми льготами, которые рассчитываются из полной стоимости имущества.

Еще одной особенностью этого вида лизинга является то, что лизингодатель

берет ссуду на определенных условиях, которые не очень характерны для отечественных финансово-кредитных отношений. Заемщик-лизингодатель не является ответственным перед кредиторами за возврат ссуды, она погашается из сумм лизинговых платежей. Поэтому, как правило, лизингодатель оформляет в пользу кредиторов залог на имущество до погашения займа и уступает им права на получение части лизинговых платежей в счет погашения ссуды.

Таким образом, основной риск по сделке несут кредиторы - банки, страховые компании, инвестиционные фонды или другие финансовые учреждения, а обеспечением возврата ссуды служат только лизинговые платежи и сдаваемое в лизинг имущество.

Револьверный лизинг, или лизинг с последовательной заменой имущества. Потребность в такой форме лизинга может возникнуть, когда лизингополучателю по технологии последовательно требуется различное оборудование. В этих случаях в соответствии с условиями лизингового договора лизингополучатель приобретает право по истечении определенного срока обменять арендуемое имущество на другой объект лизинга.

Часто лизинг осуществляется не напрямую, а через посредника. При этом в договоре предусматривается, что в случае временной неплатежеспособности или банкротства посредника лизинговые платежи должны поступать основному лизингодателю. Подобные сделки получили название «сублизинг». Использование сублизинговых сделок выгодно в целях технического перевооружения предприятий, входящих в холдинг, концерн и т.п.

Внутренний лизинг – это финансовая сделка, при которой субъекты лизинга находятся на территории одного государства.

Международный лизинг выходит за национальные рамки, т.е. кто-либо из участников сделки является нерезидентом в данной стране.

Лизинговые платежи

Заключая договор, лизингополучатель обязуется выплачивать лизингодателю лизинговые платежи, которые состоят из суммы, полностью или частично возмещающей инвестиционные расходы лизингодателя, вознаграждения (дохода) лизингодателя и НДС.

Платежи могут перечисляться: ежемесячно, ежеквартально, с отсрочкой платежа, с использованием авансового платежа.

Размер лизингового платежа, подлежащего перечислению в отчетном периоде (месяце, квартале), устанавливается исходя из:

- суммы амортизационных отчислений, начисленных на объект лизинга в данном периоде в соответствии с условиями договора лизинга;
- дохода, причитающегося к получению в отчетном периоде;
- налога на добавленную стоимость.

Может быть предусмотрен один из следующих способов уплаты лизинговых платежей:

- погашение первоначальной стоимости объекта лизинга равными долями, при котором норма амортизационных отчислений, установленная договором лизинга, делится пропорционально количеству лизинговых платежей, в результате чего первоначальная стоимость объекта лизинга уменьшается постоянно на одну и ту же сумму;

- регрессивный метод, т.е. погашение первоначальной стоимости объекта лизинга увеличивающимися долями. Может применяться, когда лизингополучателю в силу особенностей технологического процесса необходимо некоторое время для освоения оборудования, переданного в лизинг, и наращивания темпов выпуска производимой на нем продукции;

- прогрессивный метод, при котором в начальный период лизинга гасится наибольшая часть задолженности.

Сумма лизингового платежа рассчитывается по следующей формуле:

$$\text{ЛП}_i = A_i + \text{П}_{кi} + \text{П}_{\text{ком}i} + \text{П}_{\text{страх}i} + \text{ДР}_i + \text{НДС}_i,$$

где:

ЛП – величина текущего (i-того) лизингового платежа, руб.;

A_i – погашение балансовой стоимости объекта лизинга (амортизационные отчисления) за i-тый период, руб.;

$\text{П}_{кi}$ – плата за кредит за i-тый период, руб.;

$\text{П}_{\text{ком}i}$ – комиссионное вознаграждение лизингодателя за i-тый период, руб.;

$\text{П}_{\text{страх}i}$ – страховые платежи (если они входят в структуру расчетов) за i-тый период, руб.;

ДР_i – дополнительные расходы за i-тый период, руб.;

НДС_i – налог на добавленную стоимость за i-тый период, руб.

Общая сумма лизинговых платежей за весь период лизинга должна включать:

1. Сумму, возмещающую полную стоимость лизингового имущества, то есть величину причитающихся лизингодателю амортизационных отчислений (A), которая рассчитывается по формуле:

$$A = \frac{(C \times H_a \times T)}{100} ;$$

где:

C – балансовая стоимость оборудования, машин и механизмов;

H_a – норма амортизационных отчислений;

T – период действия лизингового соглашения.

Величина амортизации объекта лизинга устанавливается по согласованию сторон.

2. Сумму, выплачиваемую лизингодателю за кредитные ресурсы, использованные для приобретения имущества по договору лизинга: плата за использование кредитных ресурсов (P_k) определяется по формуле:

$$P_k = \frac{K \times C_k}{100} ;$$

где:

K – величина кредитных ресурсов, привлекаемых для проведения лизинговых операций;

C_k - ставка за пользование кредитом.

3. Комиссионное вознаграждение лизингодателя. Размер комиссионных выплат ($P_{ком}$) определяется по формуле:

$$P_{ком} = \frac{C \times C_{ком}}{2} ;$$

где:

$C_{ком}$ - ставка комиссионных вознаграждений.

4. Расчет суммы, выплачиваемой за страхование лизингового имущества ($P_{страх}$) выполняется по формуле:

$$P_{страх} = \frac{C_{ср} \times C_{страх}}{100} ;$$

где:

$C_{ср}$ – средняя балансовая стоимость имущества (оборудования);

$C_{страх}$ – ставка страхования имущества.

5. Расчет платежей на дополнительные услуги включает: командировочные расходы работников организации лизингодателя; расходы на услуги (юридическая консультация, техническое обслуживание, складские расходы, капитальный ремонт); расходы на рекламу лизингодателя; общая выручка за оказание услуг по сдаче аренды в имущество.

6. НДС вносится в бюджет лизингодателем. Расчет сумм НДС, включаемых в состав лизинговых платежей, производится в соответствии с действующим законодательством.

Конкретный график платежей с указанием сумм и сроков оплаты прикладывается к договору лизинга.

11. Аренда. Виды аренды. Договор аренды. Арендные платежи

11.1 Аренда

Аренда представляет собой основанное на договоре срочное возмездное владение и пользование имуществом, необходимым арендатору для самостоятельного

осуществления хозяйственной и иной деятельности; допускается во всех видах экономической деятельности и может применяться в отношении имущества всех форм и видов собственности.

В аренду могут быть переданы:

- земли и другие природные ресурсы;
- предприятия (объединения), организации, структурные единицы объединений, производства, цехи, иные подразделения предприятий, организаций;
- отдельные помещения, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства, сельскохозяйственная техника, инвентарь, инструмент, другие материальные ценности;
- рабочий скот.

Законодательством Республики Беларусь устанавливаются виды (группы) предприятий (объединений), организаций и виды имущества, сдача которых в аренду не допускается.

Право сдачи имущества в аренду принадлежит собственнику, в том числе иностранным юридическим и физическим лицам.

Арендодателями могут быть также органы и организации, уполномоченные собственником сдавать имущество в аренду.

Землю и другие природные ресурсы в аренду сдают Советы народных депутатов, которым законодательством Республики Беларусь предоставлено право распоряжения соответствующими природными ресурсами.

Арендаторами могут быть юридические и физические лица, совместные предприятия, международные объединения и организации с участием белорусских и иностранных юридических лиц, а также иностранные государства, международные организации.

Для регулирования деятельности в области аренды Указом Президента Республики Беларусь от 29 марта 2012 г. № 150 «О некоторых вопросах аренды и безвозмездного пользования имуществом» утверждены:

Положение о порядке сдачи в аренду капитальных строений (зданий, сооружений), изолированных помещений, машино-мест, их частей, находящихся в республиканской собственности.

Положение о порядке определения размера арендной платы при сдаче в аренду капитальных строений (зданий, сооружений), изолированных помещений, машино-мест, их частей.

Положение о порядке определения размера арендной платы при сдаче в аренду капитальных строений (зданий, сооружений), изолированных помещений, их частей на рынках и в торговых центрах для организации и осуществления розничной торговли.

Положение о порядке определения размера арендной платы при сдаче в

аренду оборудования, транспортных средств, находящихся в государственной собственности.

Основным документом, регламентирующим отношения арендодателя с арендатором, является *договор аренды*. Договор аренды заключается на началах добровольности и полного равноправия сторон. Договоры аренды земли и других природных ресурсов подлежат регистрации. В целях повышения эффективности вовлечения в хозяйственный оборот капитальных строений (зданий, сооружений), а также совершенствования порядка заключения договоров аренды (субаренды) недвижимого имущества 19.12.2008 был принят Декрет Президента Республики Беларусь № 24 «О некоторых вопросах аренды капитальных строений (зданий, сооружений), изолированных помещений».

В договоре аренды предусматриваются:

- выполнение договорных обязательств;
- состав и стоимость передаваемого в аренду имущества, порядок его передачи;
- размер и порядок формирования арендной платы, срок аренды;
- распределение обязанностей сторон по полному восстановлению и ремонту арендованного имущества;
- обязанность арендодателя предоставить арендатору имущество в состоянии, соответствующем условиям договора;
- обязанность арендатора пользоваться имуществом в соответствии с условиями договора, вносить арендную плату и возвратить имущество после прекращения договора арендодателю в состоянии, обусловленном договором;
- право арендатора на выкуп арендованного имущества.

В договор аренды земли и других природных ресурсов включаются также обязанности арендатора по рациональному использованию природного объекта в соответствии с его целевым назначением.

В договоре аренды отдельно выделяются стоимость и объекты государственного имущества, относящегося к непроизводственной сфере (жилищно-коммунального, социального назначения), которые могут передаваться арендатору в безвозмездное пользование. В договоре указываются обязательства арендатора в отношении этих объектов (их содержание, капитальный ремонт).

В договор аренды могут включаться обязанности арендодателя по материально-техническому обеспечению, содействию развитию производства, внедрению научно-технических достижений и передовых технологий, техническому перевооружению производства, социальному развитию, оказанию информационной, консультационной и иной помощи, содействию в подготовке кадров, созданию необходимых условий для эффективного использования арендованного имущества и поддержания его в надлежащем состоянии.

Стоимость имущества, передаваемого в аренду, определяется специальной инвентаризационной комиссией с участием арендодателя и арендатора исходя из оценки этого имущества на момент его сдачи в аренду. Оценка стоимости государственного имущества, которое передается в аренду, проводится в порядке, установленном законодательством Республики Беларусь. Если договором аренды полное восстановление арендованного имущества возложено на арендатора, а амортизационные отчисления на это имущество остаются в его распоряжении, то стоимость арендованного имущества в течение срока аренды изменяется только на основании переоценки этого имущества, проводимой с учетом инфляции. В этом случае решение о восстановлении арендованного имущества арендатор принимает самостоятельно. При передаче амортизационных отчислений на арендованное имущество арендодателю остаточная стоимость этого имущества ежегодно уменьшается на сумму годовых амортизационных отчислений.

Арендная плата устанавливается договором как часть материальных затрат арендатора, включаемая в себестоимость продукции (работ, услуг), и как доход арендодателя. Арендная плата может устанавливаться на все арендованное имущество в совокупности или отдельно по каждому объекту. Отношения между сторонами по поводу амортизационных отчислений от стоимости арендованного имущества определяются в договоре аренды исходя из распределения обязанностей сторон по воспроизводству переданного в аренду имущества.

При аренде предприятий (объединений), зданий и сооружений в состав арендной платы может включаться плата за землю и другие природные ресурсы.

При аренде земли и других природных ресурсов амортизационные отчисления не производятся. Арендная плата за землю и другие природные ресурсы устанавливается по соглашению сторон в порядке и пределах, определяемых законодательством Республики Беларусь.

Размер базовой арендной величины ежегодно устанавливается Советом Министров Республики Беларусь с учетом изменения индекса потребительских цен за предыдущий год по отношению к предшествующему и применяется с 1 апреля года, в котором он установлен.

Имущество, находящееся в республиканской собственности, может быть передано в субаренду только с согласия арендодателя и на условиях, предусмотренных в договоре аренды.

Контроль за перечислением в республиканский бюджет платы и средств осуществляют руководители государственных органов и иных организаций.

11.2 Порядок сдачи в аренду капитальных строений (зданий, сооружений), изолированных помещений, машино-мест, их частей, находящихся в республиканской собственности

Арендодателями недвижимого имущества являются республиканские органы государственного управления, их территориальные органы и иные государственные организации, подчиненные Правительству Республики Беларусь, Национальный банк, Администрация Президента Республики Беларусь, Управление делами Президента Республики Беларусь, Следственный комитет, Национальная академия наук Беларуси, другие государственные органы и иные государственные организации, подчиненные Президенту Республики Беларусь, их территориальные органы, Генеральная прокуратура, территориальные и специализированные прокуратуры, Государственная служба медицинских судебных экспертиз, органы Комитета государственного контроля, республиканские унитарные предприятия и учреждения, администрации свободных экономических зон, другие организации, за которыми недвижимое имущество закреплено на праве хозяйственного ведения или оперативного управления, акционерные общества, созданные в процессе преобразования республиканских унитарных предприятий, и республиканские государственно-общественные объединения, которым передано указанное имущество в безвозмездное пользование. Арендодателем недвижимого имущества, находящегося в оперативном управлении Управления делами Президента Республики Беларусь, является это Управление делами или государственное учреждение "Главное хозяйственное управление" Управления делами Президента Республики Беларусь либо иная уполномоченная Президентом Республики Беларусь организация, подчиненная Управлению делами Президента Республики Беларусь.

Решение о сдаче в аренду недвижимого имущества принимается в порядке, установленном законодательными актами о распоряжении имуществом, находящимся в республиканской собственности.

Информация об объектах недвижимого имущества, предлагаемых к сдаче в аренду, в том числе в случаях их высвобождения в результате окончания (досрочного прекращения) договоров аренды, за исключением случаев, когда арендаторами реализовано преимущественное право на заключение договоров аренды на новый срок, представляется юридическими лицами - арендодателями в десятидневный срок после получения согласования с государственными органами и иными организациями в случаях, когда такое согласование предусмотрено законодательством, в облисполкомы и Минский горисполком для включения в порядке, установленном Государственным комитетом по имуществу, в единую информационную базу данных неиспользуемого имущества, предназначенного для продажи и сдачи в аренду, размещенную в сети Интернет.

Персональная ответственность за нарушение порядка информирования, возлагается на руководителей организаций - арендодателей недвижимого имущества.

Недвижимое имущество предоставляется в аренду по соглашению сторон без

проведения аукциона либо путем проведения аукциона по продаже права заключения договора аренды.

Здания и изолированные помещения, находящиеся в республиканской собственности, подлежат сдаче в аренду путем проведения аукциона.

Договор аренды недвижимого имущества должен быть заключен сторонами в течение пяти рабочих дней со дня принятия решения о сдаче его в аренду.

При сдаче в аренду недвижимого имущества по результатам проведения аукциона договор аренды заключается сторонами в течение десяти рабочих дней со дня проведения аукциона и подписания протокола аукциона.

Недвижимое имущество передается арендатору в соответствии с условиями договора аренды после вступления его в силу на основании передаточного акта, в котором должны быть указаны:

- место и дата составления акта;
- регистрационный номер и дата заключения договора аренды;
- характеристика состояния передаваемого недвижимого имущества;
- сроки и порядок устранения выявленных недостатков и неисправностей.

Передаточный акт подписывается сторонами (их представителями) и заверяется печатями сторон.

Площадь сдаваемого в аренду недвижимого имущества определяется по техническому паспорту, а при отсутствии возможности определения сдаваемой в аренду площади по техническому паспорту - путем обмера помещений комиссией, созданной арендодателем.

Расчет размера арендной платы осуществляется в порядке, установленном Президентом Республики Беларусь.

Арендодатель ведет учет заключенных договоров аренды недвижимого имущества.

Контроль за соблюдением установленного порядка сдачи в аренду недвижимого имущества осуществляют государственные органы, иные организации, принявшие решение и (или) согласовавшие сдачу его в аренду, а также другие государственные органы и иные государственные организации, уполномоченные в соответствии с законодательством проводить проверки финансово-хозяйственной деятельности юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.

За нарушение порядка сдачи в аренду недвижимого имущества арендодатели и арендаторы несут ответственность в соответствии с законодательными актами.

11.3 Порядок определения размера арендной платы при сдаче в аренду капитальных строений (зданий, сооружений), изолированных помещений, машино-мест, их частей

При определении размера арендной платы используются следующие термины:

арендуемая площадь - площадь недвижимого имущества, сдаваемая в аренду, размер которой определяется по техническому паспорту, а при отсутствии возможности определения по техническому паспорту - путем обмера помещений комиссией, создаваемой арендодателем;

базовая ставка - базовая стоимость аренды одного квадратного метра арендуемой площади недвижимого имущества в месяц, устанавливаемая для населенных пунктов Республики Беларусь;

ставка арендной платы - стоимость аренды одного квадратного метра арендуемой площади недвижимого имущества в месяц, рассчитанная исходя из базовой ставки с применением коэффициентов;

размер арендной платы - стоимость аренды недвижимого имущества в месяц.

Арендная плата уплачивается в белорусских рублях исходя из размера базовой арендной величины, установленной на день оплаты.

За счет арендной платы, полученной от сдачи в аренду недвижимого имущества, возмещаются начисленная амортизация, а также все виды налогов, сборов и других обязательных платежей в бюджет, уплачиваемые арендодателем согласно законодательству.

Расходы арендодателя по содержанию, эксплуатации, текущему ремонту арендуемого недвижимого имущества, отоплению, энергоснабжению, связи, коммунальным и другим услугам не включаются в арендную плату и оплачиваются арендатором отдельно по договоренности сторон на основании фактических затрат.

Ставка арендной платы определяется путем умножения базовой ставки на коэффициенты. При наличии оснований для применения нескольких коэффициентов к базовой ставке применяются все соответствующие коэффициенты.

Базовые ставки для населенных пунктов Республики Беларусь варьируются от 0,1 до 0,5. При сдаче в аренду недвижимого имущества, находящегося вне административных границ населенных пунктов, размер арендной платы определяется исходя из базовой ставки по категории «Другие населенные пункты».

При расчете ставки арендной платы к базовой ставке применяются коэффициенты:

-от 0,6 до 1 включительно, устанавливаемые облисполкомом или Минским горисполкомом в зависимости от местонахождения зданий, сооружений;

-от 0,5 до 3 включительно, устанавливаемые арендодателем в зависимости от спроса на недвижимое имущество, его технического состояния и коммерческой выгоды от сдачи в аренду и (или) от использования арендуемого имущества по

согласованию с государственными органами и иными организациями, согласующими сдачу в аренду недвижимого имущества (за исключением Государственного секретариата Совета Безопасности Республики Беларусь), если такое согласование предусмотрено законодательством.

Изменение установленного в договоре аренды коэффициента осуществляется по соглашению сторон и по согласованию с государственными органами и иными организациями, согласующими сдачу в аренду недвижимого имущества (за исключением Государственного секретариата Совета Безопасности Республики Беларусь), если такое согласование предусмотрено законодательством. При этом осуществление арендатором неотделимых улучшений арендованного недвижимого имущества не является основанием для увеличения размера этого коэффициента, установленного в договоре аренды;

Для отдельных видов деятельности, осуществляемой на арендуемых площадях, в отношении некоторых категорий арендаторов и недвижимого имущества применяются коэффициенты от 0,1 до 0,8. При наличии оснований для применения нескольких понижающих коэффициентов устанавливается один, более низкий коэффициент.

Дополнительные понижающие или повышающие коэффициенты устанавливаются по решению Президента Республики Беларусь по предложениям Совета Министров Республики Беларусь, Национального банка, Администрации Президента Республики Беларусь, Управления делами Президента Республики Беларусь, Национальной академии наук Беларуси, облисполкомов и Минского горисполкома.

Размер арендной платы устанавливается в базовых арендных величинах и рассчитывается по следующей формуле:

$$\text{Апл} = \text{Бст} \times \text{Кмест} \times \text{К}_{0,5-3} \times \text{К}_{\text{пр.2}} \times \text{Кдоп} \times \text{Саp},$$

где:

Апл. - размер арендной платы за месяц, рублей;

Бст. - базовая ставка для населенных пунктов, рублей;

Кмест. - коэффициент местонахождения зданий, сооружений;

К_{0,5-3} - коэффициент спроса на недвижимое имущество, его технического состояния и коммерческой выгоды;

К_{пр.2} - коэффициент, устанавливаемый в соответствии с приложением 2 к Положению № 150;

Кдоп. - дополнительный коэффициент, устанавливаемый в соответствии с пунктом 9 Положения № 150 ;

Саp. - арендуемая площадь.

Если при определении размера арендной платы с учетом всех коэффициентов

ее размер оказался ниже суммы начисленной амортизации, налогов, сборов, других обязательных платежей в бюджет, уплачиваемых арендодателем в соответствии с законодательством, арендная плата рассчитывается исходя из суммы начисленной амортизации, земельного налога или арендной платы за земельный участок, налога на недвижимость, других обязательных платежей в бюджет, уплачиваемых арендодателем в соответствии с законодательством, и прибыли исходя из рентабельности не более 30 процентов.

При этом размер арендной платы за месяц определяется по следующей формуле:

$$\text{Апл} = (\text{Оам} + \text{Пз} + \text{Ннд}) \times (1 + \text{Р} : 100) \times \text{Саp} + \text{Нсб},$$

где:

Апл. - размер арендной платы за месяц, рублей;

Оам. - размер начисленной амортизации на один квадратный метр арендуемой площади в месяц, рублей;

Пз. - земельный налог или арендная плата за земельный участок за один квадратный метр арендуемой площади в месяц, рублей;

Ннд. - налог на недвижимость на один квадратный метр арендуемой площади в месяц, рублей;

Р - процент рентабельности;

Саp. - арендуемая площадь;

Нсб. - сумма оборотных налогов и налога на добавленную стоимость, рублей.

При сдаче в аренду недвижимого имущества, в котором отсутствуют стены, пол, потолок либо в отношении которого затруднено определение арендуемой площади, размер арендной платы устанавливается по соглашению сторон и по согласованию с государственным органом, иной организацией, согласующими сдачу в аренду недвижимого имущества (за исключением Государственного секретариата Совета Безопасности Республики Беларусь), если согласование сдачи в аренду недвижимого имущества предусмотрено законодательством.

При почасовой аренде недвижимого имущества размер арендной платы рассчитывается за час исходя из размера арендной платы, определенного за месяц, разделенного на расчетную среднемесячную норму рабочего времени при 40-часовой рабочей неделе для 5-дневной рабочей недели.

В расчет почасовой арендной платы принимается расчетная среднемесячная норма рабочего времени, утвержденная Министерством труда и социальной защиты на год, в котором заключен договор аренды недвижимого имущества.

Арендная плата взимается со дня передачи арендатору недвижимого имущества согласно передаточному акту до дня возврата недвижимого имущества по прекращенному (расторгнутому) договору аренды включительно. Размер арендной платы и сроки ее уплаты являются существенными условиями договора

аренды.

При сдаче в субаренду недвижимого имущества размер арендной платы для субарендатора определяется в соответствии с Положением № 150.

При сдаче в аренду недвижимого имущества, расположенного за пределами территории Республики Беларусь, размер арендной платы определяется по соглашению сторон и по согласованию с соответствующими республиканскими органами государственного управления, иными государственными организациями, подчиненными Правительству Республики Беларусь, Национальным банком, Администрацией Президента Республики Беларусь, Управлением делами Президента Республики Беларусь, Следственным комитетом, Национальной академией наук Беларуси, другими государственными органами и иными государственными организациями, подчиненными Президенту Республики Беларусь, Генеральной прокуратурой, Комитетом государственного контроля, если иное не установлено международными договорами Республики Беларусь.

11.4. Порядок определения размера арендной платы при сдаче в аренду оборудования, транспортных средств, находящихся в государственной собственности

Положением №150 устанавливается порядок определения размера арендной платы при сдаче в аренду оборудования, транспортных средств, в том числе воздушных судов, находящихся в государственной собственности (далее - оборудование, транспортные средства).

За счет арендной платы, полученной от сдачи в аренду оборудования, транспортных средств, возмещаются начисленная амортизация, а также все виды налогов, сборов и других обязательных платежей в бюджет, уплачиваемые арендодателем согласно законодательству.

Расходы арендодателя на обслуживание, энергообеспечение и другие расходы, связанные с работой арендуемого оборудования, не включаются в арендную плату и оплачиваются арендатором отдельно по договоренности сторон на основании фактических затрат. Их оплата может производиться на основании договоров, заключаемых между арендодателем и арендатором.

При сдаче в аренду транспортных средств с предоставлением арендодателем услуг по управлению этими транспортными средствами и их технической эксплуатации арендатор кроме арендной платы, оплачивает арендодателю стоимость данных услуг, которая устанавливается арендодателем согласно законодательству и указывается в договоре аренды.

Размер арендной платы, полученной от сдачи в аренду оборудования, транспортных средств, не должен быть ниже суммы начисленной амортизации, налогов, сборов, других обязательных платежей в бюджет, уплачиваемых арендодателем в

соответствии с законодательством.

Размер арендной платы определяется за месяц исходя из остаточной стоимости оборудования, транспортных средств, коэффициента эффективности, суммы налогов, сборов, других обязательных платежей в бюджет по следующей формуле:

$$A_{пл} = \frac{C_{ост} \times K_{ис} \times K_{эф}}{12} + H_{сб}$$

где:

$A_{пл}$ - размер арендной платы за месяц, рублей;

$C_{ост}$ - остаточная стоимость оборудования, транспортных средств, рублей;

$K_{ис}$ - коэффициент изменения стоимости основных средств;

$K_{эф}$ - коэффициент эффективности;

$H_{сб}$ - сумма оборотных налогов и налога на добавленную стоимость, рублей.

При определении размера арендной платы остаточная стоимость оборудования, транспортных средств ($C_{ост}$) устанавливается на основании данных бухгалтерского учета на 1 января года, в котором заключается договор аренды оборудования, транспортных средств.

Коэффициент изменения стоимости основных средств ($K_{ис}$) принимается на первое число месяца, предшествующего месяцу, в котором заключается договор аренды оборудования, транспортных средств, на основании сообщаемых Национальным статистическим комитетом данных, характеризующих изменение стоимости основных средств за период с начала года, в котором заключается договор аренды.

Коэффициент эффективности ($K_{эф}$) устанавливается арендодателем в пределах от 0,05 до 1,2 в зависимости от спроса на оборудование, транспортные средства, их технического состояния и коммерческой выгоды от сдачи в аренду.

Изменение установленного в договоре аренды коэффициента осуществляется по соглашению сторон.

Если определенный в соответствии с пунктом 6 Положения № 150 размер арендной платы при сдаче в аренду оборудования, транспортных средств не обеспечивает необходимой суммы начисленной амортизации, налогов, сборов, других обязательных платежей в бюджет, уплачиваемых арендодателем в соответствии с законодательством, арендная плата рассчитывается исходя из суммы начисленной амортизации, оборотных налогов, налога на добавленную стоимость и прибыли исходя из рентабельности не более 15 процентов включительно.

При этом размер арендной платы за месяц определяется по следующей формуле:

$$A_{пл} = A_{м} \times \left(1 + \frac{P}{100}\right) + H_{сб}$$

где:

$A_{пл}$ - размер арендной платы за месяц, рублей;

A_m - сумма начисленной амортизации в месяц, рублей;

$H_{сб}$ - сумма оборотных налогов и налога на добавленную стоимость, рублей;

P - процент рентабельности.

Если по сдаваемому в аренду оборудованию, транспортным средствам начислена амортизация 90 и более процентов, включая полностью самортизированное оборудование, транспортные средства, размер арендной платы за месяц рассчитывается исходя из восстановительной стоимости оборудования, транспортных средств, коэффициента эффективности, суммы налогов, сборов, других обязательных платежей в бюджет по следующей формуле:

$$A_{пл} = \frac{Свосст \times 0,1 \times Kэф}{12} + H_{сб}$$

где:

Апл. - размер арендной платы за месяц, рублей;

Спер. - переоценённая стоимость оборудования, транспортных средств, рублей;

Кэф. - коэффициент эффективности;

Нсб. - сумма оборотных налогов и налога на добавленную стоимость, рублей.

Переоценённая стоимость оборудования, транспортных средств (Спер.) принимается на основании данных бухгалтерского учета на 1 января года, в котором заключается договор аренды оборудования, транспортных средств.

При почасовой аренде оборудования, транспортных средств размер арендной платы рассчитывается за час исходя из размера арендной платы, определенного за месяц, разделенного на расчетную среднемесячную норму рабочего времени при 40-часовой рабочей неделе для 5-дневной рабочей недели.

В расчет почасовой арендной платы принимается расчетная среднемесячная норма рабочего времени, утвержденная Министерством труда и социальной защиты на год, в котором заключен договор аренды оборудования, транспортных средств.

Определенный, согласно приведенной выше методике, размер арендной платы указывается в договоре аренды.

Арендная плата уплачивается арендатором в белорусских рублях.

В период действия договора аренды при изменении коэффициентов стоимости основных средств, сообщаемых Национальным статистическим комитетом, и проведении переоценки основных средств размер арендной платы не пересматривается.

При изменении в период действия договора аренды налогового законодательства в размер арендной платы вносятся соответствующие изменения.

При сдаче в аренду оборудования, находящегося на территории Республики Беларусь, и транспортных средств, зарегистрированных в Республике Беларусь,

нерезидентам Республики Беларусь размер арендной платы определяется по соглашению сторон, но он не должен быть ниже размера арендной платы, установленного в соответствии с Положением № 150.

При сдаче в аренду оборудования, находящегося за пределами территории Республики Беларусь, и транспортных средств, зарегистрированных за пределами Республики Беларусь, размер арендной платы определяется по соглашению сторон и согласованию с соответствующим республиканским органом государственного управления и иной государственной организацией, подчиненной Правительству Республики Беларусь, Национальным банком, Администрацией Президента Республики Беларусь, Управлением делами Президента Республики Беларусь, Следственным комитетом, Национальной академией наук Беларуси, другим государственным органом и иной государственной организацией, подчиненной Президенту Республики Беларусь, Генеральной прокуратурой, Комитетом государственного контроля, если иное не установлено международными договорами Республики Беларусь.

12. Нематериальные активы. классификация нематериальных активов. Определение стоимости нематериальных активов

12.1 Нематериальные активы. Общие положения

Нематериальные активы представляют совокупность не имеющего материально-вещественной формы оцениваемого имущества, сохраняющего свое содержание и используемого организацией в хозяйственной деятельности в течение длительного (более 12 месяцев) периода, обладающие способностью приносить доход и возможностью отчуждения

Нематериальными активами признаются активы:

- идентифицируемые (имеющие признаки, отличающие данный объект от других, в том числе аналогичных) и не имеющие материально-вещественной (физической) формы;
- обладающие возможностью отчуждения;
- используемые в деятельности организации;
- способные приносить организации будущие экономические выгоды;
- срок полезного использования которых превышает 12 месяцев;
- стоимость которых может быть измерена с достаточной надежностью, то есть имеется документальное подтверждение стоимости, а также затрат, связанных с их приобретением (созданием);
- при наличии документов, подтверждающих права правообладателя.

При отсутствии любого из указанных критериев произведенные затраты не признаются нематериальными активами и являются расходами организации.

Результаты научно-исследовательских, опытно-конструкторских и опытно-технологических работ приходятся в бухгалтерском учете по окончании работ как объекты нематериальных активов при выполнении следующих условий:

- подтверждена (определена) возможность промышленного освоения создаваемого объекта;
- определена возможность использования объекта интеллектуальной собственности в предпринимательской деятельности организации и/или передачи объекта по лицензионным или авторским договорам;
- подтверждены затраты по созданию и доведению до промышленного использования данного объекта;
- могут быть определены будущие доходы от реализации или использования данного объекта.

12.2 Классификация нематериальных активов

Нематериальные активы, которые используются в деятельности организации, выступают в виде:

1. объектов промышленной собственности;
2. объектов авторского и смежных прав;
3. объектов прав пользования природными ресурсами и имуществом.

Объекты промышленной собственности – это часть интеллектуальной собственности, которая представляет не только информационный компонент производимой продукции (работ, услуг) но и исключительное право юридического лица на результаты интеллектуальной деятельности, что в совокупности обеспечивает предприятию получение прибыли.

Таким образом, промышленная собственность неразрывно связана с хозяйственной деятельностью, производством и получением прибыли.

К объектам промышленной собственности относятся:

▪ *изобретения* – новые и обладающие существенными отличиями техническое решение задачи, дающее положительный эффект.

▪ объектами изобретения являются: устройства, способ, вещество, применение ранее известных изобретений по новому назначению. Изобретения сроком до 20 лет охраняются патентом.

▪ *научное открытие*, согласно Женевскому договору о международной регистрации научных открытий (1978 г.), определяется как признание явлений, свойств или законов материального мира. Объектом открытия признается неизвестное ранее явление, свойство или закономерность материального мира.

▪ «*ноу-хау*» - это конфиденциальное знание технического, организационно-административного, финансового, экономического, управленческого характера, которые:

- а) не являются общеизвестными;
- б) имеют ценность и возможность практического применения;
- в) защищены на национальном и международном уровнях.

К «*ноу-хау*» относятся:

- отчеты о НИОКР;
- научно-техническая, опытно-конструкторская и технологическая документация;
- способы и приемы, без знания которых невозможно произвести продукцию;
- составы и рецепты материалов, веществ, сплавов;
- методы и способы поиска и добычи полезных ископаемых;
- отчеты о патентных исследованиях;
- маркетинговые исследования;
- социально-экономические прогнозы.

Рационализаторское предложение – новое и полезное техническое решение, которое предусматривает изменение конструкций и изделий, технологии производства или изменения состава материала. К рационализаторским предложениям относятся: проекты (чертежи или технические проекты); конструкции и технологические процессы.

Полезная модель – новации в области средств производства, которые имеют конструктивные преимущества по сравнению с существующими средствами и предметами труда. Требуемый уровень технологического прогресса на полезную модель ниже, чем в случае изобретения. Поэтому полезная модель не патентуется и срок правовой защиты на нее короче, чем на изобретение.

Промышленный образец – художественное или художественно-конструкторское решение, которое определяет внешний вид продукции или услуги. Характеризуются новизной, оригинальностью, промышленным применением, что обеспечивает конкурентное преимущество товара и приносит доход. Изделие должно быть обязательно воспроизведено промышленными средствами. Промышленные образцы защищаются от неправомерного копирования или имитации. Охранным документом является свидетельство о регистрации или патент, который выдается на срок от 5 до 15 лет.

Товарный знак (или знак обслуживания) – это обозначение, способствующее отличию однородных товаров или услуг одних юридических и физических лиц от других. В качестве товарных знаков могут быть зарегистрированные словесные, изобразительные, объемные или другие обозначения или их комбинация в любом цвете или цветовом сочетании. Если товарный знак связан с предоставлением услуг

(отели, рестораны, турбюро, авиакомпании и др.), его называют знаком обслуживания. Функционально-товарный знак позволяет указать покупателю на качество товара (услуги), распознать свой товар, распознать владельца товара, отличить данный товар от аналогичных. Вид охраняемого документа – свидетельство (лицензия).

Фирменное наименование – это название, под которым предприниматель, как юридическое лицо выступает в гражданском обороте. Право на фирменное наименование может передаваться другому юридическому лицу, вместе с предприятием, а также предоставляться во временное пользование на основании договора коммерческой концессии.

Наименование места происхождения товара – это название страны, региона, населенного пункта, где этот товар (услуга) произведен. Это название включает в себе информацию не только о географическом происхождении товара, но и косвенно, о присущих ему качествах. Владельцами прав такой собственности могут быть юридические и физические лица. Вид охраняемого документа – свидетельство.

Типология интегральных микросхем – зафиксированное на материальном носителе пространственно-геометрическое расположение совокупности элементов интегральной микросхемы и связей между ними.

Объекты авторских и смежных прав включают перечень интеллектуальных продуктов, представленных произведениями науки, литературы, искусства. Их можно классифицировать на следующие группы:

- научные, научно-технические, учебные и другие произведения интеллектуального труда (литературные, художественные, музыкальные);
- произведения архитектуры, градостроительства, садово-паркового искусства;
- аудиовизуальные произведения и компьютерные программы, включая базы данных;
- объекты смежных прав (передачи организаций эфирного или кабельного вещания, постановки, фонограммы).

Объектами прав пользования природными ресурсами и имуществом являются: земля, лесные и водные ресурсы, материальное имущество (движимое и недвижимое) и нематериальное имущество, в том числе лицензии на право использования другими физическими и юридическими лицами нематериальных активов и лицензий, выдаваемыми государственными органами на право осуществления какой-либо хозяйственной деятельности. К нематериальному имуществу относятся гудвилл и франшиза (франчайзинг).

Гудвилл (деловая репутация организации) одна из частей интеллектуального

капитала, охватывающая широкий круг рыночных понятий, которые характеризуют деловую репутацию организации, через показатели ее престижности и конкурентных преимуществ. Поэтому гудвилл – стоимостная категория, которая определяется в момент продажи организации, как разность между ее рыночной и бухгалтерской стоимостью.

Франшиза (франчайзинг) – взаимовыгодное соглашение, по которому крупная «родительская» организация предоставляет право малой «дочерней» организации реализовывать свою продукцию и вести свое дело под маркой (торговым знаком) «родительской» организации. При этом малая организация отчисляет определенный процент с оборота в пользу «родительской» организации. Вторая форма франшизы – продажа франчайзингполучателю права пользоваться опытом и товарным знаком франчайзингодателя.

Особым **объектом интеллектуальной собственности** является *патент*, который представляет собой юридически закрепленные исключительные права пользования, производства и продажи период на период, предусмотренный законодательством, исключительное право заключается в том, что оно действует против любого лица, желающего воспользоваться объектом интеллектуальной собственности, принадлежащему другому лицу без его разрешения. Таким образом, собственнику интеллектуального продукта принадлежат полномочия владения, пользования и распоряжения им.

12.3 Определение стоимости и амортизация нематериальных активов

Оценка нематериальных активов производится экспертной комиссией, которая руководствуется следующими альтернативными соображениями:

- Сумма затрат на создание, разработку, патентование и др. (затратный);
- Оценка по стоимости выбранного аналога (сравнительный);
- Оценка по результатам, которые ожидаются от использования разработки (доходный).

Наиболее часто используется затратный метод, как более простой и понятный

При затратном методе **стоимость объектов нематериальных активов** определяется по формуле:

$$C_{на}^{затр} = C_{соз} + C_{пр.о} + C_{ми} + C_{гот}$$

где:

$C_{на}^{затр}$ - стоимость объектов нематериальных активов, рассчитанная затратным методом, руб.;

$C_{соз}$ - приведенные затраты на создание объектов нематериальных активов, руб.;

$C_{про.о}$ - приведенные затраты на правовую охрану объектов нематериальных активов, руб.;

$C_{ми}$ - приведенные затраты на маркетинговые исследования, руб.;

$C_{гот}$ - приведенные затраты на доведение объектов нематериальных активов до готовности производственного использования и реализации, руб.;

Для определения стоимости объектов нематериальных активов используются показатели, приведенные к году расчета с использованием коэффициентов приведения (дисконтирование или капитализация).

Рыночный метод определения стоимости нематериальных активов строится на сравнительном анализе стоимости аналогичных объектов.

Доходный метод построен на учете будущих доходов, которые можно получить при использовании оцениваемых нематериальных активов.

При комплексной оценке стоимости нематериальных активов используются все три метода, и в конечном итоге дается комплексная оценка, учитывающая результаты каждого метода оценки.

Оценка нематериальных активов необходима:

- для постановки на бухгалтерский учет;
- для определения налогооблагаемой базы;
- для продажи;
- при ликвидации организации;
- при изменении формы собственности.

Для объектов нематериальных активов, приобретенных за плату у других организаций и физических лиц, **первоначальная стоимость** определяется исходя из фактически произведенных расходов по приобретению, в том числе:

- стоимость самого нематериального актива, включая паушальный платеж;
- услуги сторонних организаций, связанные с приобретением и оценкой объектов нематериальных активов;
- таможенные платежи, регистрационные сборы, государственные пошлины и другие платежи, произведенные в связи с приобретением или получением прав на объекты нематериальных активов;
- налоги и другие платежи в бюджет в соответствии с законодательством;
- иные затраты, непосредственно связанные с приобретением объектов нематериальных активов.

Первоначальная стоимость объектов нематериальных активов, созданных самой организацией, определяется в сумме фактических расходов на их создание, которые включают в себя расходы на материальные ценности, оплату труда, услуги сторонних организаций, патентные пошлины и другие расходы.

К **амортизируемым нематериальным активам** относятся принадлежащие владельцу имущественные права:

1 на объекты промышленной собственности: изобретения, полезные модели, промышленные образцы, топологии интегральных схем, секреты производства (ноу-хау), селекционные достижения, средства индивидуализации участников гражданского оборота товаров, услуг (фирменные наименования, товарные знаки), другие объекты интеллектуальной собственности, на которые распространяется право промышленной собственности;

2 на произведения науки, литературы и искусства, являющиеся объектами авторского права:

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 текста, 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 внешнеторговых и квотируемых операций, лицензии на использование опыта специалистов, права доверительного 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).

По объектам нематериальных активов сроки полезного использования и нормативные сроки службы устанавливаются равными друг другу по величине и подтверждаются соответствующими документами и договорами, предусмотренными законодательством. В иных случаях комиссией определяется срок полезного использования.

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 объектам промышленной собственности, перечисленным в подпункте 1, - 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.

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

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.

13. Оборотные средства строительных организаций

13.1 Оборотные средства. Общие положения

Оборотный капитал - это совокупность средств предприятия вложенных в оборотные фонды и фонды обращения, обслуживающие непрерывный процесс производственной и коммерческой деятельности предприятия и полностью потребляемые в течение одного производственного цикла.

Оборотные средства (оборотный капитал) – часть производственных фондов, которые представляют стоимость краткосрочных активов, кругооборот которых происходит в пределах одного года по следующей схеме: оборотный капитал (денежные средства), сформированный за счет собственных или заемных источников; приобретение предметов труда (материалы, детали и конструкции); изготовление строительной продукции; реализация строительной продукции; поступление выручки от реализации (денежные средства). Схема кругооборота оборотных средств представлена на рисунке 13.1

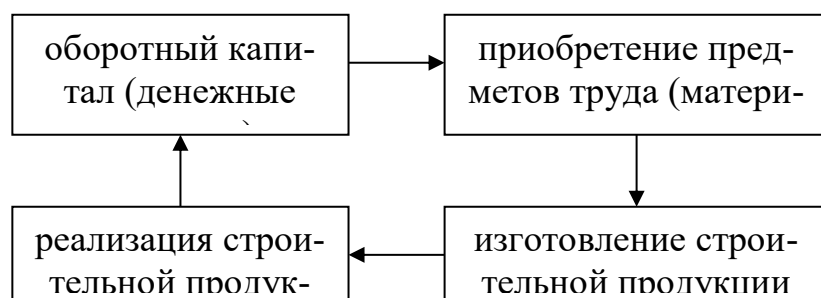


Рис 13.1 Схема кругооборота оборотных средств

Оборотные средства строительных организаций состоят из оборотных фондов и фондов обращения (рис.13.2)

Оборотные фонды — предметы труда, имеющие натурально-вещественное выражение, которые, как правило, целиком используются в одном производственном цикле, утрачивают при этом свою первоначальную материально-вещественную форму и полностью переносят свою стоимость на себестоимость продукции (строительно-монтажных работ по возведению зданий и сооружений).

ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА			
Оборотные фонды			Фонды обращения
производственные запасы	средства в процессе производства	расходы будущих периодов	денежные средства
основные материалы, детали и конструкции	незавершенное производство		средства в расчетах с заказчиками, неоплаченные работы и услуги, дебиторская задолженность
вспомогательные материалы, ГСМ			прочие средства в сфере обращения
малоценные и быстроизнашивающиеся предметы			

Рис 13.2 Состав оборотных средств

В свою очередь оборотные фонды делятся на производственные запасы и средства в процессе производства.

Производственные запасы — это предметы труда, которые предназначены для обеспечения непрерывности процесса строительного производства, но еще не включенные в производственный процесс.

Производственные запасы включают в себя основные материалы, детали и конструкции, вспомогательные материалы, топливо, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы. **Основными материалами** считаются те материалы, которые непосредственно используются в процессе производства работ, а также для изготовления конструкций, деталей на строительных площадках. В состав основных материалов входят: цемент, песок, щебень, металл, металлоизделия (гвозди, болты, гайки, скобяные изделия и т. д.), санитарно-технические материалы (краны, муфты, фланцы и др.), кровельные материалы (рубероид, толь, пергамент, кровельное железо и т. д.) и другие материалы.

Строительные *детали и конструкции* представляют собой законченные составные элементы, из которых монтируются здания и сооружения: детали — дверные и оконные коробки, дверные полотна, архитектурные детали и т.п.; конструкции — фермы, колонны, стеновые панели, лестничные марши и площадки и т. п.

Вспомогательные материалы непосредственно не входят в состав строящихся объектов. Они необходимы для обслуживания производственных процессов строительства. Это материалы, которые используются в процессе эксплуатации строительной техники и оборудования (смазочные, обтирочные материалы и др.) или обслуживают процесс производства работ (например, смазка для опалубки). В эту составную часть производственных запасов входят также запасные части для машин и оборудования, инвентарная тара (бочки, мешки, ящики и др.), используемая для упаковки поступающих на строительство материалов и *топливо*.

Малоценные и быстроизнашивающиеся предметы (МБП) – это часть оборотных фондов, в которую входят:

- предметы, служащие менее одного года, независимо от стоимости;
- предметы, стоимостью менее 30 базовых величин, независимо от срока службы;
- специальные инструменты и приспособления, сменное оборудование независимо от стоимости;
- специальная одежда и обувь, а также постельные принадлежности для общежития независимо от их стоимости и срока службы.

Отнесение МБП к запасам несколько условно. Такой порядок принят, чтобы упростить и облегчить их учет и планирование, так как их номенклатура весьма обширна.

Производственные запасы, вступая в процесс производства, становятся средствами в процессе производства и называются ***оборотные фонды в процессе производства***. К ним относятся незавершенное производство по строительно-монтажным работам, подсобному производству, а также расходы будущих периодов.

Незавершенное производство строительно-монтажных работ является материальной технологически незавершенной частью строительного производства, без которой процесс производства не может осуществляться непрерывно. В состав незавершенного производства строительно-монтажных работ входят незаконченные работы по конструктивным элементам и видам строительно-монтажных работ, которые не могут быть включены в акты приемки выполненных работ и оплачены заказчиком в соответствии с существующими правилами расчетов за выполненные работы.

Расходы будущих периодов необходимы для подготовки производственного процесса и предназначены для обеспечения бесперебойного производства. В их состав входят затраты на строительство временных нетитульных зданий и сооружений (бытовок, складов и т.д.); расходы по доставке и монтажу машин на строительных площадках, по испытанию конструкций и материалов, по вскрышным работам на карьерах и др.

Каждая строительная организация осуществляет хозяйственную деятельность не только в сфере производства, но и в сфере обращения, реализуя готовую продукцию, работы, услуги и покупая необходимые материально-технические ресурсы. Поэтому помимо оборотных фондов в состав оборотных средств входят также ***фонды обращения***, включающие в себя денежные средства и средства в расчетах и прочие источники.

Денежные средства – сумма наличных денежных средств в кассе организации; свободные денежные средства, хранящиеся на расчетном, валютном и прочих

счетах, в банке, а также ценные бумаги (акции, облигации, сберегательные сертификаты, векселя) и прочие денежные средства строительной организации.

К *средствам в расчетах* относятся суммы по предъявленным заказчикам счетам за выполненные работы, срок оплаты по которым еще не наступил. Причина образования этих сумм заключается в том, что реализация готовой строительной продукции требует определенного времени, в течение которого ранее затраченные средства находятся в стадии расчетов с заказчиками. К средствам в расчетах относятся также *дебиторская задолженность* за товары и услуги, по выданным авансам, полученным строительной организацией векселям, суммы за подотчетными лицами и др. В эту же статью входят суммы задолженностей поставщикам за товары и услуги; по выданным векселям; по авансам, полученным для оплаты труда; по расчетам с бюджетом и организациями страхования и др. Перечисленные суммы задолженностей - это долговые обязательства строительной организации, которые являются ее *кредиторской задолженностью*.

Кредиторская задолженность образуется в результате того, что в практике расчетов между участниками строительства может возникнуть разрыв во времени между получением материалов и их оплатой. Если оплата производится позже, то строительная организация получает возможность воспользоваться этой суммой для пополнения собственных оборотных средств в данный период.

Прочие источники – это средства различных фондов строительной организации: резервные фонды, фонд развития производства и т.д.

Структура оборотных активов строительных организаций в 2013 году (рис.13.3) свидетельствует о том, что основная часть оборотных средств находится в фондах обращения. Специфика строительного производства в современных условиях состоит в том, что строительные организации выполняют работы под заказ, прием выполненных работ и расчеты за них происходят, как правило, ежемесячно, строительные материалы, детали и конструкции закупаются под плановый объем работ на месяц. Поэтому, средства в составе производственных запасов и в процессе производства имеют относительно небольшой удельный вес.

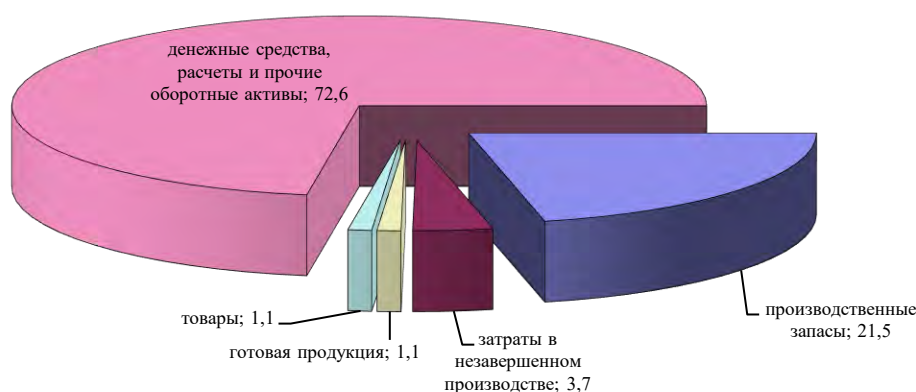


Рис 13.3 Структура оборотных активов строительных организаций в 2013 году, % [1]

13.2 Источники формирования оборотных средств

Оборотные средства строительных организаций по *источникам формирования* подразделяются на *собственные* и *заемные* (рис. 13.4).



Рис 13.4 Источники формирования оборотных средств

Собственные оборотные средства предназначены для покрытия минимальной потребности по созданию производственных запасов, задела по незавершенному производству работ и другим затратам, необходимым для обеспечения нормальной и бесперебойной работы строительной организации.

Источниками собственных оборотных средств являются: уставный капитал, прибыль, а также добавочный и резервный капиталы.

Уставный капитал представляет собой совокупность денежных вкладов учредителей в имущество организаций при их создании.

Прибыль характеризует финансовый результат деятельности организации.

Добавочный капитал образуется за счет переоценки основных фондов в сторону их увеличения, безвозмездного поступления различных активов от юридических и физических лиц, а также за счет продажи собственных ценных бумаг.

Резервный капитал образуется за счет прибыли организации и предназначен для покрытия непредвиденных потерь и убытков, в том числе и по оборотным средствам, а также выплаты дивидендов по привилегированным акциям в случае, когда для этих целей недостаточно прибыли.

Важным внутренним источником оборотных средств являются *устойчивые пассивы* - средства которые не принадлежат предприятию, но постоянно находятся

у него в обороте и используются на законных основаниях, приравниваются к собственным средствам. К ним относятся: минимальная переходящая задолженность по заработной плате работникам и служащим, задолженность по отчислениям в фонды обязательного социального, медицинского страхования, пенсионный фонд, задолженность субподрядчикам, поставщикам материально-технических ресурсов, а также задолженность по налогам, сборам и платежам в бюджеты и другие виды задолженностей.

Заемными средствами называются средства, привлекаемые строительными организациями из различных источников финансирования.

Эти средства не закрепляются безвозмездно за организациями, а участвуют в их обороте временно. В основном это краткосрочный банковский кредит на различные нужды организации, в том числе на приобретение материалов, выдачу заработной платы и другие цели с обязательным возвратом и за определенную плату, кредиторская задолженность и прочие заёмные источники.

13.3 Нормирование оборотных средств в строительстве

Нормирование оборотных средств строительной организации состоит в определении объема оборотных средств по отдельным видам (группам) материальных ценностей, затрат и расчетов, выраженных в относительных величинах (днях, процентах) и т. п. на основе нормативов собственных оборотных средств в денежном выражении. Нормативы оборотных средств строительной организации рассчитываются по отдельным статьям на срок строительства в соответствии с объемом выполняемых строительного-монтажных работ и стоимостью единицы выполненных строительного-монтажных работ.

Нормированию в сельском строительстве подлежат все затраты, покрываемые собственными оборотными средствами и авансами заказчика.

Величина норматива оборотных средств зависит от условия работы: территориального расположения, организационной структуры и профиля выполняемых работ, системы расчетов с заказчиками и поставщиками материальных ценностей. В связи с этим определение норматива оборотных средств в денежном выражении и норм оборотных средств в относительных величинах должно производиться в каждой строительной организации при разработке стройфинплана.

В составе оборотных средств наибольшую долю (92%) занимают производственные запасы. Поэтому тщательное, экономически обоснованное нормирование запасов основных материалов имеет большое значение для планирования оборотных средств. Абсолютную величину норматива производственных запасов определяют произведением нормы запаса в днях на среднесуточную потребность в материале с учетом всех нужд строительной организации и обеспечения бесперебойного хода строительного процесса.

Норматив оборотных средств на образование запаса определяют исходя из составных его элементов: текущий, страховой (гарантийный), подготовительный, комплектовочный и транспортный запасы.

Для обеспечения бесперебойного выпуска и реализации продукции, а также в целях эффективного использования оборотных средств на предприятиях, осуществляется их нормирование.

Нормирование – это установление норм расхода ресурсов на изделие. С его помощью определяется общая потребность предприятия в оборотных средствах.

Нормами расхода считаются максимально допустимые абсолютные величины расхода сырья и материалов, топлива и электрической энергии на производство единицы продукции.

Нормирование расхода отдельных видов материальных ресурсов предусматривает соблюдение определенных научных принципов. Основными должны быть: прогрессивность, технологическая и экономическая обоснованность, динамичность и обеспечение снижения норм.

При планировании потребности в оборотных средствах применяются следующие методы нормирования:

1. Метод прямого счета – научно обоснованный расчет нормативов по каждому элементу нормируемых оборотных средств с учетом изменений в уровне организационно-технического развития предприятия, транспортировке ТМЦ, практике расчетов с контрагентами. Этот метод в промышленности считается основным.

2. Аналитический – устанавливается норматив оборотных средств в размере их среднефактических остатков за определенный период с учетом поправки на излишки и ненужные запасы, а также на изменение в условиях производства и снабжения. Этот метод используется на тех предприятиях, где средства, вложенные в материальные ценности и затраты, имеют большой удельный вес в общей сумме оборотных средств.

3. Коэффициентный – состоит в корректировке действующих в предыдущем периоде нормативов оборотных средств в соответствии с изменениями объема производства и ускорения оборачиваемости оборотных средств. При этом запасы подразделяются на зависящие непосредственно от изменения объемов производства (сырье, материалы, затраты на незавершенное производство, готовая продукция на складе) и не зависящие от него (запчасти, расходы будущих периодов, малоценные предметы).

По первой группе потребность в оборотных средствах определяется исходя из их размера в базисном году и темпов роста производства в будущем году. По второй группе потребность планируется на уровне их среднефактических остатков за ряд лет.

4. Опытнo-лабораторный – основан на замерах расхода оборотных средств и объемов произведенной продукции в лабораторных и опытнo-производственных условиях. Нормы расхода устанавливаются путем отбора наиболее достоверных результатов и вычисления среднего значения с использованием методов математической статистики. Этот метод применяется в химическом производстве, строительстве, добывающих отраслях и во вспомогательном производстве.

5. Отчетно-статистический – основан на анализе данных статистической (бухгалтерской или оперативной) отчетности о фактическом расходе материалов на единицу продукции за прошлый (базисный) период. Применяется для разработки норм расхода материально-сырьевых и топливно-энергетических ресурсов.

Нормирование начинается с определения среднесуточного расхода сырья, основных материалов изделий и конструкций ($P_{сут}$) в плановом периоде выполнения работ:

$$P_{сут} = \frac{P}{T}$$

где:

P – объем расхода материала за весь период выполнения работ, руб.;

T – период времени, необходимый для выполнения работ, сут.

Норма оборотных средств ($H_{a.обс}$) – величина, соответствующая минимальному, экономически обоснованному объему оборотных средств. Она устанавливается, как правило, в днях.

Норматив оборотных средств ($H_{обс}$) – минимально необходимая сумма денежных средств, обеспечивающих непрерывность работы предприятия. Она определяется по формуле:

$$H_{обс} = P_{сут} * H_{a.обс}$$

Норма запаса оборотных средств ($H_{a.ос}$) по каждому виду или однородной группе материалов учитывает время пребывания в текущем ($Z_{тек}$), страховом ($Z_{стр}$), транспортном ($Z_{тран}$), технологическом ($Z_{техн}$) запасах, а также время, необходимое для выгрузки, доставки, приемки и складирования материалов, т.е. подготовительные запасы (P_p):

$$H_{a.ос} = Z_{тек} + Z_{стр} + Z_{тран} + Z_{техн} + P_p$$

Текущий запас предназначен для обеспечения производства материальными ресурсами между двумя очередными поставками. Это основной вид запаса, самая значительная величина в норме оборотных средств.

Текущий запас в днях определяется по формуле:

$$Z_{тек.дн} = \frac{\sum C_{II} * И}{\sum C_{II}} * 0,5,$$

где:

Сп — стоимость поставки материалов, изделий и конструкций;

И — интервал между поставками.

Норматив текущего запаса рассчитывается по формуле:

$$З_{\text{тек}} = P_{\text{сут}} * И,$$

Страховой запас возникает в результате нарушения времени поставки. В днях определяется по формуле:

$$З_{\text{стр.дн}} = \frac{З_{\text{тек}}}{2}$$

Норматив страхового запаса:

$$З_{\text{стр}} = P_{\text{сут}} * (Иф - Ипл) * 0,5 \quad \text{или} \quad З_{\text{стр}} = P_{\text{сут}} * З_{\text{стр.дн}} * 0,5,$$

где:

(Иф - Ипл) – разрыв в интервале поставок.

Транспортный запас создается на предприятиях на те поставки, по которым возникает разрыв между сроками поступления платежных документов и материалов. Он определяется как превышение сроков грузооборота (время доставки товара от поставщика покупателю) над сроками документооборота.

Норматив транспортного запаса рассчитывается по формуле:

$$З_{\text{тр}} = P_{\text{сут}} * (Иф - Ипл) * 0,5 \quad \text{или} \quad З_{\text{тр}} = P_{\text{сут}} * З_{\text{тр.дн}} * 0,5,$$

где:

З_{тр.дн}– норма транспортного запаса, дни.

Технологический запас — время, необходимое для подготовки материалов к производству. Норматив технологического запаса определяется по формуле:

$$З_{\text{тех}} = (З_{\text{тек}} + З_{\text{стр}} + З_{\text{тр}}) * К_{\text{тех}},$$

где:

К_{тех} - коэффициент технологического запаса, %. Он устанавливается комиссией из представителей поставщика и потребителя.

Подготовительный запас устанавливается на основании технологических расчетов или посредством хронометража.

Норматив оборотных средств в производственных запасах определяется как сумма нормативов ОБС в текущем, технологическом и подготовительном запасах.

Норматив ОБС в незавершенном производстве(Ннп) определяется по формуле:

$$Н_{\text{нп}} = ВП_{\text{ср.д.}} * Т_{\text{ц}} * К_{\text{нар.з.}}$$

где:

ВП_{ср.д} – среднедневной выпуск продукции по производственной себестоимости;

Т_ц– длительность производственного цикла;

$K_{нар.з}$ – коэффициент нарастания затрат, который при равномерном нарастании затрат определяется по формуле:

$$K_{нар.з} = \frac{Z_e + 0,5Z_n}{Z_e + Z_n} = \frac{1}{2} \left(\frac{Z_e}{C} + 1 \right),$$

где:

Z_e – единовременные затраты (производимые в начале процесса производства);

Z_n – нарастающие затраты (последующие до окончания производства готовой продукции);

C – себестоимость.

При неравномерном нарастании затрат

$$K_{нар.з} = C_{нз}/C_{пр},$$

где:

$C_{нз}$ – средняя стоимость изделия в незавершенном производстве;

$C_{пр}$ – производственная себестоимость изделия.

Норматив оборотных средств в расходах будущих периодов ($H_{б.п.}$) определяется по формуле:

$$H_{б.п.} = РБП_{нач} + РБП_{пред} - РБП_{с},$$

где:

$РБП_{нач}$ – переходящая сумма расходов будущих периодов на начало планируемого года;

$РБП_{пред}$ – расходы будущих периодов в предстоящем году, предусмотренные сметами;

$РБП_{с}$ – расходы будущих периодов, подлежащие списанию на себестоимость продукции предстоящего года.

Норматив оборотных средств в остатках готовой продукции определяется:

$$H_{гп} = Вдн * H_{з.скл},$$

где:

$Вдн$ – стоимость однодневного выпуска готовой продукции;

$H_{з.скл}$ – норма запаса готовой продукции (в днях).

Совокупный норматив оборотных средств представляет собой сумму нормативов оборотных средств, исчисленных по отдельным элементам.

14. Показатели и пути повышения эффективности использования оборотных средств

14.1 Показатели эффективности использования оборотных средств

Находясь постоянно в движении оборотные средства переходят из сферы производства в сферу обращения, совершая кругооборот (рисунок 8.1).

Схема кругооборота:

$$Д - Мз - Нп - Гп - Д$$

где:

Д - деньги;

Мз - материальные запасы;

Нп - незавершенное производство;

Гп - готовая продукция.

Отдельные элементы оборотных средств в каждый момент времени находятся на всех стадиях кругооборота.

Главными показателями экономической эффективности использования оборотного капитала являются рентабельность и оборачиваемость.

Рентабельность ($P_{ок}$) показывает размер прибыли (чистой или налогооблагаемой), полученной на 1 рубль оборотного капитала:

$$P_{ок} = \frac{\Pi}{ОС} \times 100\%$$

где:

Π - прибыль (налогооблагаемая или чистая), руб.;

ОС – среднегодовая величина оборотных средств, руб.

Оборачиваемость определяется **коэффициентом оборачиваемости**. Он характеризуется числом циклов полного кругооборота оборотных средств в течении планового периода времени (обычно год):

$$K_{об} = \frac{C_{смп}}{ОС}$$

где:

$C_{смп}$ - объем строительно-монтажных работ в денежном выражении, выполненный за определенный период времени (обычно год), руб.;

ОС - среднегодовая величина оборотных средств, руб.

Коэффициент оборачиваемости показывает стоимость СМР, приходящуюся на один рубль оборотных средств за рассматриваемый период времени. То есть чем выше коэффициент оборачиваемости, тем больше доходов (выручки) приходится на 1 руб. оборотных средств, тем больше оборотов в год они совершат.

Коэффициент загрузки оборотных средств ($K_з$) характеризует сумму оборотных средств, авансируемых на 1 рубль выручки от реализации строительных работ и показывает сколько нужно оборотных средств на 1 рубль выполнения строительно-монтажных работ. Этот показатель является обратным коэффициенту оборачиваемости и определяется по формуле:

$$Kз = \frac{OC}{C_{сmp}} = \frac{1}{K_{об}}$$

Средняя длительность одного оборота (D_{cp}) определяется по формуле:

$$D_{cp} = T \times \frac{OC}{C_{сmp}} = \frac{T}{K_{об}} = \frac{360}{K_{об}}$$

где:

T - длительность рассматриваемого периода, дни (год).

Средняя длительность одного оборота показывает за какой период оборотные средства пройдут все стадии кругооборота и возвратятся в организацию в виде выручки от реализации строительно-монтажных работ. Для повышения эффективности использования оборотных средств среднюю длительность одного оборота нужно сокращать.

Оборачиваемость оборотных средств на каждой стадии устанавливается по формуле:

$$D_{ст} = D_{cp} \times \frac{П}{100}$$

где:

$D_{ст}$ – длительность пребывания средств на отдельных стадиях кругооборота, дни;

$П$ – процент (доля) отдельных элементов оборотных средств в общей сумме, %.

Эффективность использования оборотных средств находится в непосредственной зависимости от их оборачиваемости. **Ускорение оборачиваемости** означает высвобождение части средств из оборота. Оно бывает абсолютное и относительное.

Абсолютное ускорение - тот же объем работ выполняется при меньшем количестве оборотных средств.

Относительное ускорение - при том же размере оборотных средств выполняется больший объем работ.

Для повышения эффективности использования оборотных средств нужно сокращать их пребывание на каждой стадии кругооборота. Т.е. нужно сокращать время пребывания материалов в пути, на стадии накопления, ускорять погрузочно-разгрузочные работы, сокращать стадию незавершенного производства, совершенствовать систему расчетов за выполненные работы.

На этапе закупки материалов, пребывания материалов в пути и на стадии накопления необходимо всемерное сокращение сверхнормативных запасов, совершенствование производственно-технической комплектации, организация поставок в соответствии с графиком производства работ, сокращение времени и затрат при

транспортировке, оптимизация погрузочно-разгрузочных операций. Большое негативное влияние на систему обеспечения строительства материалами оказывает дефицит материалов. Для повышения эффективности использования оборотных средств необходимо достаточное количество строительных материалов у производителя. Для сокращения простоев из-за нехватки строительных материалов организации спешат оплатить материалы вперед, записаться в очередь на поставку материалов, что ведет к значительному отвлечению средств, и соответственно снижает эффективность их использования.

На этапе производства необходимо добиваться сокращения производственного цикла по созданию строительной продукции за счет внедрения новых технологий, повышения производительности, организации труда и управления производством.

На этапе обращения эффективность использования оборотных средств достигается совершенствованием организации расчетов с заказчиками. Несвоевременность расчетов часто возникает из-за нарушений договорных обязательств участниками строительства, неподготовленности технической документации, проектов и смет, выполнения работ, не предусмотренных планом без соответствующего их оформления. Особое место занимает экономическая составляющая стимулирования сокращения оборотных средств. Она включает стимулирование работников за эффективное использование оборотных средств, удешевление закупок, реализацию неликвидов.

Структура оборотных средств оказывает непосредственное влияние на **платежеспособность** организации, от которой зависит возможность получения кредитов и других заемных средств. Если организация планирует привлекать заемные средства, она должна обеспечивать высокий уровень своей платежеспособности.

В качестве критериев для оценки платежеспособности и кредитоспособности юридического лица могут использоваться коэффициенты, представляющие собой относительные показатели финансового состояния. Сравнительная оценка финансовых показателей производится в динамике за анализируемый период. В качестве нормативов могут быть использованы среднеотраслевые значения показателей, а также теоретически обоснованные величины, характеризующие оптимальные или критические, с точки зрения устойчивости финансового состояния, значения коэффициентов.

Для анализа платежеспособности обычно рассматривают динамику изменения следующих основных финансовых показателей:

- платежеспособность;
- ликвидность.

Платежеспособность (Пл) юридического лица означает способность своими

денежными ресурсами своевременно погасить платежные обязательства. Показатель платежеспособности (коэффициент покрытия) рассчитывается как отношение оборотных активов (OA) к краткосрочным обязательствам (KO):

$$P_{л} = \frac{OA}{KO}$$

Значение показателя платежеспособности ниже единицы означает, что оборотных активов недостаточно для погашения обязательств и у юридического лица могут возникнуть проблемы с погашением кредита в дальнейшем.

Для оценки перспективной платежеспособности используются показатели ликвидности. Известны две концепции ликвидности: ликвидность предприятия и ликвидность активов.

Под **ликвидностью предприятия** понимается способность предприятия оплатить свои краткосрочные обязательства.

Ликвидность активов – это готовность и скорость, с которой текущие активы могут быть превращены в денежные средства. Причем здесь учитывается и степень обесценивания текущих активов в результате их быстрой реализации.

Коэффициент текущей ликвидности ($K_{мл}$) - это составляющая платежеспособности и определяется как отношение фактической стоимости находящихся в наличии у организации оборотных средств в виде запасов, налогов по приобретенным ценностям, денежных средств, дебиторской задолженности, краткосрочных финансовых вложений и прочих оборотных активов за вычетом расходов будущих периодов ($РБП$) к краткосрочным обязательствам организации за исключением доходов будущих периодов ($ДБП$), фондов потребления ($ФП$) и резервов предстоящих расходов и платежей ($Рез$). Оптимальное значение данного показателя для строительства - 1,2.

$$K_{мл} = \frac{OC - РБП}{KO - ДБП - ФП - Рез}$$

Частными показателями ликвидности являются промежуточная и абсолютная ликвидности.

Промежуточная ликвидность ($K_{пл}$) - это соотношение наиболее ликвидных активов (дебиторская задолженность ($ДЗ$), за исключением просроченных долгов, плюс денежные средства ($ДС$)) к краткосрочным обязательствам.

$$K_{пл} = \frac{ДЗ + ДС}{KO}$$

Абсолютная ликвидность ($K_{ал}$) определяется как соотношение денежных средств к краткосрочным обязательствам юридического лица.

$$K_{ал} = \frac{ДС}{KO}$$

Оба показателя характеризуют способность рассчитаться наиболее ликвидными активами по обязательствам перед кредиторами. Оптимальными значениями

для данных показателей являются промежуточная ликвидность – равная 0,7-0,8 и абсолютная ликвидность - выше 0,2-0,25.

14.2 Пути повышения эффективности использования оборотных средств

Большое значение для организации имеет экономия оборотных средств, так как материальные затраты составляют наибольшую часть издержек производства. Выделяют источники и пути экономии материальных ресурсов. Источники экономии показывают, за счет чего может быть достигнута экономия. Пути (направления) экономии показывают каким образом, с использованием каких мероприятий может быть достигнута экономия.

Резервы экономии материальных ресурсов имеются в каждой организации. Резервы экономии материальных ресурсов могут быть использованы на народнохозяйственном, отраслевом и внутрипроизводственном уровне.

На государственном уровне большое значение приобретают пути совершенствования топливно-энергетического комплекса, добыча и разработка новых видов сырья и материалов.

На отраслевом уровне большое значение для экономии материальных ресурсов имеет организация производственно-экономических связей между отдельными отраслями и сферами деятельности.

К основным резервам экономии на уровне организации можно отнести следующие:

- внедрение прогрессивных способов производства работ, способствующих сокращению потерь материальных ресурсов;
- повышение качества сырья и материалов, строительных конструкций и деталей;
- совершенствование техники, технологии и организации производственных процессов.

Пути повышения эффективности использования оборотных средств нацелены на ускорение оборачиваемости и обеспечение непрерывного финансирования и включают:

- оптимизация складских запасов сырья и материалов;
- экономия всех видов затрат;
- переход к выполнению работ с использованием готовых деталей и конструкций;
- избавление от излишних запасов материалов, оборудования техники, неиспользуемых фондов;
- ориентация работ на платежеспособный спрос, организация системы расчетов за выполненные этапы (комплексы) работ.

15. Логистика в строительстве

Логистика происходит от греческого слова «logistike», что означает искусство вычислять, рассуждать.

Термин «логистика» (от французского слова «loger» (размещение, расквартирование), которое употребляется в военной терминологии для определения движения военных грузов, их складирования и размещения, а также в смысле размещения и расквартирования военных подразделений) в настоящее время термин «логистика» широко используется в деловом мире и определяет теорию и практику движения сырья, материалов, производственных, трудовых и финансовых ресурсов, готовой продукции их источника к потребителю.

Логистика как новая научная дисциплина в экономическом приложении занимается разработкой методов планирования и управления материальными и информационными потоками в границах предприятия, отрасли, а также между отраслями экономики с целью получения наибольшего общехозяйственного эффекта.

В таком значении понятие «логистика» употребляется с 80-х годов. Внедрение логистики в экономику обусловлено объективными причинами, требующими от хозяйствующих субъектов сегодня эффективного взаимодействия на стыке сфер производства и обращения. Логистическая наука выступает как сфера знаний, включающая в себя:

- закупочную или снабженческую логистику;
- логистику производственных процессов;
- сбытовую или распределительную логистику;
- транспортную логистику;
- информационную или компьютерную логистику и ряд других.

Каждая из перечисленных областей деятельности человека достаточно изучена и описана в соответствующей литературе: новизна же самого подхода заключается в интеграции различных областей деятельности с целью достижения желаемого результата с минимальными затратами времени и ресурсов путем оптимального сквозного управления материальными и информационными потоками.

В современной экономике выделяют четыре этапа развития логистики в экономическом ее приложении.

Первый этап — 60-е гг. Характеризуется использованием логистического подхода в управлении материальными потоками в сфере обращения. Постепенно приходит понимание того, что объединение потоковых процессов в производстве, хранении и транспортировании может дать существенный экономический эффект. В этот период начинает приходить понимание двух ключевых положений:

- существующие как бы отдельно потоки материалов в производстве, хранении и транспортировании могут быть взаимоувязаны единой системой управления;
- интеграция отдельных функций физического распределения потоков может дать существенный экономический эффект.

Второй этап — 80-е гг. Его связывают с японским наступлением в сфере производства и торговли, особенно в области автоматизации. Европейский и американский ответ на экономическую «агрессию» Японии проявился в повышении качества технологий подготовки заказов. Отсюда требование к интеграции планирования и управления производством и распределением. Интеграционная основа логистики в этот период расширилась и стала включать и производственный процесс.

Третий этап – настоящее время. Реализуется одна из новых целей логистики - доставка грузов «точно в срок» с широким использованием информационных технологий и оптимизации производства.

Четвертый этап - будущая логистика. В его границах при построении логистической системы будет проявляться комплексный подход, охватывающий потенциал производства, снабжения, подготовки продукции и потребления, т.е. в итоге появится электронная интегрированная логистика.

Если рассматривать совокупность круга проблем, которая затрагивает логистика, то общими для них будут вопросы управления материалами и соответствующими им информационными потоками.

Материальным потоком называют грузы, сырье, товарно-материальные ценности, рассмотренные в процессе приложения к ним различных логистических операций и отнесенные определенному к временному интервалу.

Функциональные области логистики

Логистика - наука о планировании, реализации и контроле за эффективными и экономичными с точки зрения затратами на перемещение и хранение материалов, полуфабрикатов и готовой продукции, а также увязывание с ними информации о поставке товаров от места производства до места потребления в соответствии с требованиями покупателей.

Как наука логистика ставит и решает следующие задачи:

- прогноз спроса и на его основе планирование запасов;
- определение необходимой мощности производства и транспорта;
- разработка научных принципов распределения готовой продукции на основе оптимального управления материальными потоками;
- разработка научных основ управления перегрузочными процессами и транспортно- складскими операциями в пунктах производства и у потребителей;
- построение различных вариантов математических моделей функционирования логистических систем.

Принципы логистики:

- саморегулирование (сбалансированность производства);
- гибкость (возможность внесения изменений в график закупки материалов, изменение и сроков поставки);
- минимизация объемов запаса;
- моделирование товародвижения;
- компьютеризация;
- надежность в обеспечении ресурсами;
- экономичность.

Функциональные области логистики следующие:

Закупочная логистика. В процессе обеспечения предприятия сырьем и материалами решаются задачи закупочной логистики.

На этом этапе:

- изучаются и выбираются поставщики;
- заключаются договоры, и контролируется их исполнение;
- принимаются меры в случае нарушения условий поставки.

Любое производственное предприятие имеет службу, которая осуществляет перечисленные функции. Логистический подход к управлению материальными потоками требует, чтобы деятельность этой службы, связанная с формированием параметров сквозного материального потока, не была обособленной, а подчинялась стратегии управления сквозным материальным потоком. В то же время задачи, решаемые в процессе доведения материального потока от складов готовой продукции поставщика до цехов предприятия - потребителя, имеют известную специфику, что явилось причиной выделения обособленного раздела логистики - закупочной логистики.

На практике границы деятельности, составляющей основное содержание закупочной логистики, определяются условиями договора с поставщиками и составом функций службы снабжения внутри предприятия.

Производственная логистика. В процессе управления материальным потоком внутри предприятия, создающего материальные блага или оказывающего материальные услуги, в основном решаются задачи производственной логистики. Специфика этого этапа заключается в том, что основной объем работ по проведению потока выполняется в пределах территории одного предприятия. Участники логистического процесса при этом, как правило, не вступают в товароденежные отношения. Поток идет не в результате заключенных договоров, а в результате решений, принимаемых системой управления предприятием.

Сфера производственной логистики тесно соприкасается со сферами закупок материалов и распределения готовой продукции. Однако основной круг задач в этой области - управление материальными потоками в процессе осуществления

именно производства

Распределительная логистика. При управлении материальными потоками в процессе реализации готовой продукции решаются задачи распределительной логистики. Это обширный круг задач, решением которых занимаются как производственные предприятия, так и предприятия, осуществляющие торгово-посредническую деятельность. К решению этих задач имеют отношение властные структуры, так как от организации распределения существенно зависит состояние экономики региона. Например, в случае неудовлетворительной организации системы распределения продовольственных товаров в регионе положение местной власти будет нестабильным.

Реализация функции распределения на производственном предприятии иначе называется сбытом продукции.

Транспортная логистика. При управлении материальными потоками на транспортных участках решаются специфические задачи транспортной логистики. Совокупный объем транспортной работы, выполняемой в процессе доведения материального потока от первичного источника сырья до конечного потребителя, можно разделить на две большие группы (примерно равные):

- работа, выполняемая транспортом, принадлежащим специальным транспортным организациям (транспорт общего пользования);
- работа, выполняемая собственным транспортом всех остальных (нетранспортных) предприятий.

Также как и другие функциональные области логистики, транспортная логистика четко очерченных границ не имеет. Методы транспортной логистики применяются при организации любых перевозок. Однако приоритетным объектом изучения и управления в этом разделе является материальный поток, имеющий место в процессе перевозок транспортом общего пользования.

Информационная логистика. Результаты движения материальных потоков находятся в прямой связи с рациональностью организации движения информационных потоков. В последние десятилетия именно возможность эффективного управления мощными информационными потоками позволила ставить и решать задачу сквозного управления потоками материальными. Высокая значимость информационной составляющей в логистических процессах стала причиной выделения специального раздела логистики - информационной логистики. Объект исследования здесь — информационные системы, обеспечивающие управление материальными потоками, используемая микропроцессорная техника, информационные технологии и другие вопросы, связанные с организацией информационных потоков (сопряженных с материальными).

Информационная логистика тесно связана с остальными функциональными областями логистики. Этот раздел рассматривает организацию информационных

потоков внутри предприятия, а также обмен информацией между различными участниками логистических процессов, находящимися на значительных расстояниях друг от друга (например, с помощью средств спутниковой связи).

Логистические компании уже достаточно активно используют возможности локальных и открытых глобальных сетевых информационных технологий. Снижение количества уровней управления, уменьшение количества обслуживающего персонала, повышение прозрачности и гибкости, ориентация на пользователя, снижение времени на поиск клиента, расчет доставки партии товара, уменьшение средней стоимости обработки товаротранспортных документов, сокращение складских запасов - все это стало возможным благодаря интегрированию новых логистических онлайн-решений в работу предприятия.

16. Трудовые ресурсы и производительность труда в строительстве

16.1 Трудовые ресурсы в строительстве

Основной отличительной особенностью производства является наличие технологического процесса, в котором органически соединяются труд, предметы труда и средства труда.

В результате воздействия людей на предметы труда при помощи орудий труда изменяются форма, размеры, свойства предметов труда и они превращаются в продукт труда, являющийся результатом производственного процесса, или, можно сказать, результатом трудовой деятельности людей. В соответствии с законами собственности продукт труда принадлежит тому юридическому или физическому лицу, кому принадлежат средства производства.

Носителями труда являются трудовые ресурсы.

Трудовые ресурсы – это трудоспособное население в трудоспособном возрасте, а также лица в нетрудоспособном возрасте, занятые в экономике.

Трудоспособное население в трудоспособном возрасте – постоянное население в трудоспособном возрасте (мужчины 16-59 лет, женщины – 16-54 лет), кроме неработающих лиц, получающих пенсию: по инвалидности I и II группы (включая пенсионеров по инвалидности из числа военнослужащих); за выслугу лет; по возрасту.

Экономически активное население (рабочая сила) – часть населения, обеспечивающая предложение рабочей силы для производства товаров (работ, услуг). К экономически активному населению относится занятое население и безработные, зарегистрированные в органах по труду, занятости и социальной защите.

Население, занятое в экономике – лица, работающие по найму за вознаграж-

дение, а также не по найму для получения прибыли или дохода, а также лица, временно отсутствующие на работе. В численность занятого населения включаются лица, выполняющие работу (помогающие) в организации, учредителем (участником) которой является член домашнего хозяйства или родственник (рис. 16.1).

Промыленно-производственный персонал предприятия — это весь состав работающих, принятых на постоянную и временную работу, прямо или косвенно связанных с производством продукции.

В составе организации, кроме промышленно-производственного персонала, выделяют **непроизводственный персонал** — работники, обслуживающие непромышленные хозяйства и подразделения предприятия (жилищно-коммунальное хозяйство, детские медицинские учреждения, находящиеся в ведении предприятия, т.д.).

Понятие «трудовые ресурсы» характеризует потенциальную рабочую силу некоторого множества трудоспособного населения и применяется для характеристики потенциала страны, региона, рода. На уровне предприятия для характеристики совокупности работающих используются понятия «кадры», «промышленно-производственный персонал», «работающие».

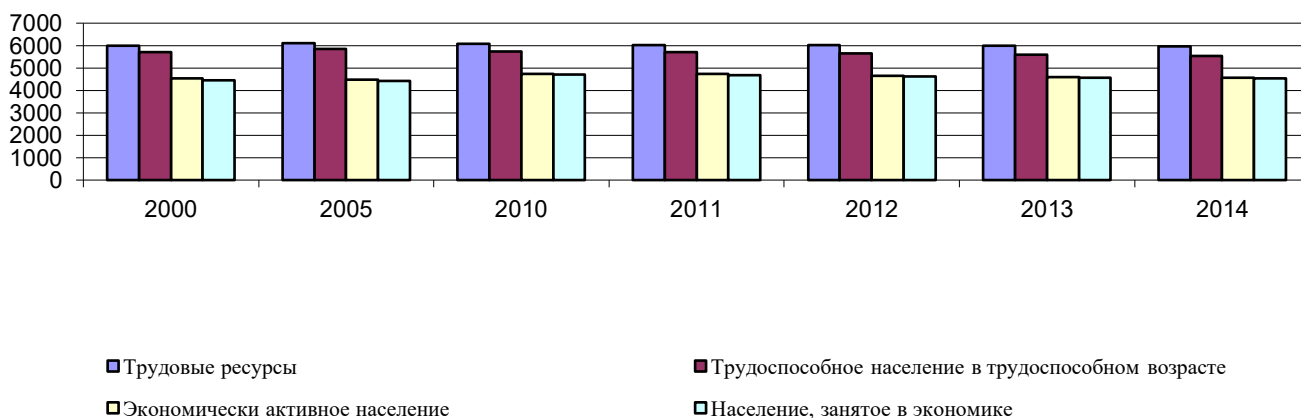


Рис. 16.1 Численность трудовых ресурсов в Республике Беларусь, тыс. человек [1]

За последние 12 лет численность трудовых ресурсов сокращаясь за счет трудоспособного населения в трудоспособном возрасте увеличивается за счет трудоспособного населения старше и младше трудоспособного возраста, занятого в экономике.

16.2 Распределение трудовых ресурсов

Для целей планирования и анализа персонал предприятия *по характеру выполняемых функций* подразделяют на рабочих и служащих.

К **рабочим** относится персонал предприятия, выполняющий операции производственного процесса, связанные с производством продукции, а также осуществляющий ремонт основных средств, перемещение грузов, занятый выполнением других обслуживающих функций и оказанием услуг в процессе производства. Рабочие предприятия в зависимости от характера участия в производственном процессе подразделяются на рабочих основного производства и на рабочих вспомогательного производства (вспомогательных рабочих). Рабочие основного производства непосредственно принимают участие в изготовлении продукции, а рабочие вспомогательного производства создают условия для эффективного функционирования производственного процесса.

Служащие подразделяются на руководителей, специалистов прочих служащих — технических исполнителей.

К руководителям относятся служащие, осуществляющие организационно-распорядительные (руководящие, организующие, направляющие, координирующие и контролирующие) функции на предприятии и в его структурных подразделениях: директор предприятия, его заместители, главные специалисты (главный инженер, главный технолог, главный механик, главный энергетик, главный металлург, главный контролер), начальники цехов и отделов их заместители, старшие мастера и мастера. Главной отличительной особенностью руководителей различного уровня является то, что они принимают решения по разнообразным проблемам, возникающим в руководимом ими подразделении, и несут персональную ответственность за их последствия.

К специалистам относятся служащие, выполняющие аналитико-конструктивные функции, обладающие специальными знаниями, навыками, умениями и опытом работы по определенному виду профессиональной деятельности, имеющие высшее (специалисты высшего уровня квалификации) или среднее специальное (специалисты среднего уровня квалификации) образование, подтвержденное установленными законодательством видами документов. В этой категории относятся конструкторы, технологи, механики, инженеры и техники других специальностей, экономисты, бухгалтеры, нормировщики и др.

Отнесение работников к категориям рабочих, руководителей, специалистов и прочих служащих производится в соответствии Общегосударственным классификатором Республики Беларусь «Профессии рабочих и должности служащих» (ОКПД).

По характеру и сложности выполняемых работ персонал предприятия делят по профессиям, специальностям и уровню квалификации.

Профессия - род трудовой деятельности, требующий определенных знаний и навыков, приобретаемых путем обучения и практического опыта, и представляю-

щий собой совокупность особых рудовых навыков и теоретических знаний. Профессия характеризует относительно постоянный род занятий, связанный с выполнением комплекса работ и воздействием на предмет труда определенным методом.

Другие служащие (технические исполнители) — это работники, выполняющие исполнительские функции (регламентированные, периодически повторяющиеся работы) под контролем руководителя, специалиста. К ним относятся делопроизводители, кассиры, коменданты, контролеры, секретари-машинистки, табельщики и др. количественное соотношение работников по категориям характеризует структуру промышленно-производственного персонала предприятия.

Специальность — это вид деятельности в пределах профессии, требующий от работника дополнительных специальных знаний, совокупность которых приобретает путем специальной подготовки и на основе опыта работы. Специальность отличается от профессии ограничением трудовой деятельности более узким кругом работ.

Понятие **квалификация** характеризует возможность работника выполнять работы определенной сложности. Квалификация предполагает определенный уровень или степень овладения профессией или специальностью и выражается в умении выполнять работы определенной сложности. Уровень квалификации устанавливается в результате соответствующих испытаний после прохождения теоретического обучения и приобретения практических навыков умений. Уровень квалификации работника подтверждается установленными законодательством видами документов (аттестат, диплом, свидетельство и др.).

В строительном комплексе Республики Беларусь трудится более 350 тыс. человек (рис. 16.2), занятых на:

- строительно-монтажных работах (персонал основного производства);
- в подсобных производствах (производство строительных материалов в условиях подсобного производства, мастерских и др.);
- в обслуживающих и прочих хозяйствах (работники, обеспечивающие эксплуатацию, обслуживание и ремонт транспортных средств, работники складского, коммунального хозяйства, технадзор и др.).



Рис. 16.2 Численность занятого населения по видам экономической деятельности, тыс. человек [1]

За последнее десятилетие объем трудовых ресурсов в строительстве практически не изменился, и составляет 7-8% от общей численности занятых в экономике граждан.

Если рассматривать распределение работников по уровню образования в строительстве в 2012 году (рис. 16.3), то можно сделать вывод, что по сравнению с другими видами экономической деятельности в строительстве больше всего работников, имеющих профессионально-техническое образование, высока численность работников имеющих только общее среднее образование.

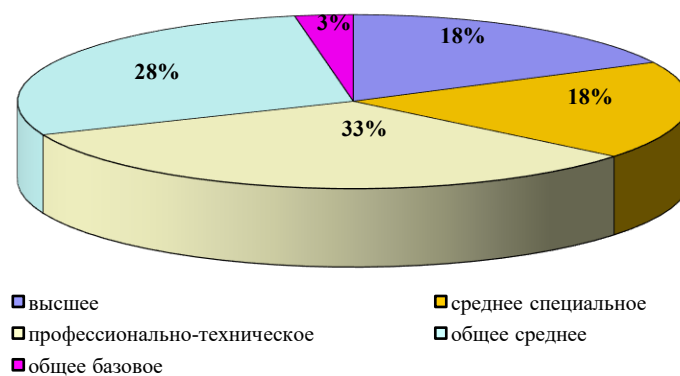


Рис. 16.3 Структура распределения работников по уровню образования в строительстве на конец 2012 года, % [1]

Численность работников с высшим и средним специальным образованием составляет в сумме 35,9% от общей численности работников в строительстве.

16.3 Статистика численности работающих

Учет списочного состава работников на предприятиях ведется соответствии с Инструкцией по статистике численности работников и заработной платы, утвержденной Национальным статистическим комитетом постановлением № 80 от 17.09.2001 (с изменениями и дополнениями). В статистике труда определяются такие показатели, как: списочный состав; численность на дату; списочная численность в среднем за период (месяц, год); среднесписочная численность работников, принимаемая для начисления средней заработной платы.

Списочный состав — все работники предприятия, заключившие трудовой договор (контракт) и выполняющие постоянную, временную или сезонную работу. В списочной численности работников учитываются как фактически работающие, так и отсутствующие, а работе по каким-либо причинам: находящиеся в очередных, дополнительных, учебных отпусках, служебных командировках, женщины, находящиеся в отпусках по беременности и родам, в отпусках по уходу за ребенком, и т.п.

В списочный состав работников предприятия не включаются работники, выполняющие работы по договорам гражданско-правового характера, привлекаемые для выполнения разовых работ, также выполняющие работу по совместительству из других предприятий. Работник, получающий в одном предприятии две, полторы или менее одной ставки или оформленный в одном предприятии как внутренний совместитель, учитывается в списочной численности работников как один человек (целая единица). В связи с призом и увольнением списочная численность работников предприятия постоянно меняется.

Численность на дату — количество работников списочного состава на определенную дату с учетом принятых и выбывших работников за этот день.

Явочный состав - фактически явившиеся на работу, на каждую конкретную дату и работающие при установленном режиме работы предприятия. Явочный состав меньше списочного состава на величину работников, отсутствующих по уважительным (отпуска, выполнение государственных обязанностей) и неуважительным причинам, для ежедневного учета явившихся на предприятие и количество отработанного ими времени в каждом подразделении ведется документ — табель учета рабочего времени.

Среднесписочная численность работников рассчитывается за определенный период времени (за месяц, квартал, полугодие, год).

Списочная численность работников в среднем за год определяется путем суммирования среднемесячной численности работников за все месяцы года и деления полученной суммы на 12.

Списочная численность работников в среднем за месяц исчисляется путем суммирования численности работников списочного состава за каждый календарный день месяца, включая праздничные и выходные дни, и деления полученной суммы на число календарных дней месяца.

Для расчета среднесписочной численности работников, принимаемой для исчисления средней заработной платы и других величин, из численности работников списочного состава исключаются некоторые категории работников: женщины, находящиеся отпусках по беременности и родам, по уходу за ребенком до достижения им возраста трех лет; работники, находящиеся в отпусках без сохранения заработной платы; не явившиеся на работу вследствие временной нетрудоспособности и др. Лица, работающие в режиме неполного рабочего времени, учитываются пропорционально фактически отработанному времени.

Движение работников на предприятии характеризуют следующие показатели:

- коэффициенты оборота по приему и выбытию — отношение численности всех принятых и всех выбывших за данный период работников к среднесписочной численности работников за тот же период соответственно;
- коэффициент текучести кадров — отношение численности сбывших с предприятия по неуважительным причинам (по инициативе работника, из-за прогулов и др.) к среднесписочной численности за определенный период.

По данным национального статистического комитета статистика данных по приему и увольнению работников (рис. 16.4) соотношение принятых и уволенных работников в 2011 году составляет 72,8%, в 2012 году 84,0%, в 2013г.-102,4%. В результате такого движения кадров численность работников в строительстве в 2012 году сократилась на 47,6 тысяч человек, а в 2013г. Увеличилась на 10,5 тыс.человек и составила 363,7 тыс.человек.

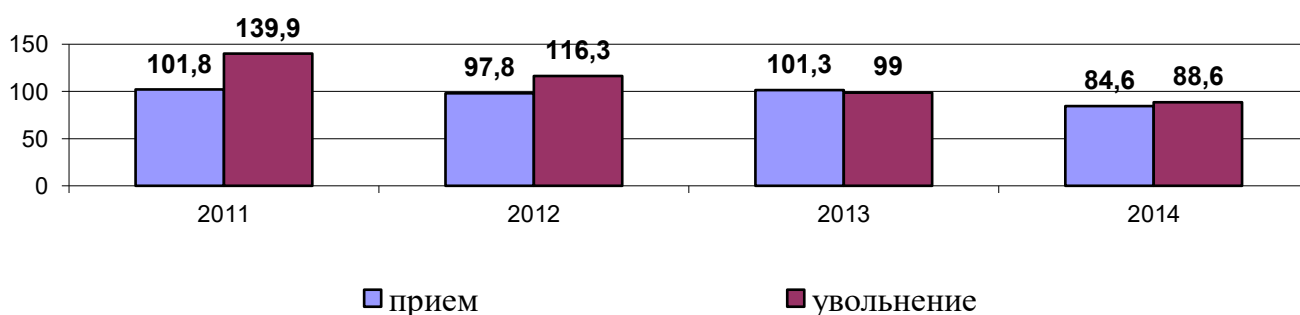


Рис. 16.4 Статистика данных по приему и увольнению работников в течение года в строительстве, тыс. человек [1]

16.4 Расчет плановой численности работающих и нормирование труда

Учитывая причинно-следственную связь между объемом производства и потребностью в промышленно-производственном персонале, на предприятии осуществляется расчет численности работающих, необходимых для обеспечения выполнения требуемого объема работ в ходе производственного процесса.

Расчет численности базируется на следующих данных:

- прогнозируемые объемы выпуска продукции в натуральных измерителях;
- годовой баланс рабочего времени одного работающего в часах;
- нормы затрат труда на единицу продукции.

На основе расчета численности работающих на предприятиях определяется дополнительная потребность в работающих по категориям на предстоящий плановый период.

В цехах основного производства, во вспомогательных цехах, обслуживающих хозяйства предприятия рассчитывается численность рабочих большинства профессий по нормам труда. В ряде случаев можно рассчитывать по нормам труда численность специалистов (например, конструкторов, технологов, бухгалтеров).

Расчет численности руководителей производится по нормам управляемости. При расчете численности работающих применяют следующие нормы труда:

- норма времени;
- норма выработки;
- норма обслуживания;
- норма численности;
- нормы управляемости.

Норма времени — это величина затрат рабочего времени работника или группы работников (в человеко-часах, минутах), установленные для производства единицы продукции и выполнения единицы работы при заданном уровне качества определенных организационно-технических условиях.

Норма выработки — установленный объем работ, который работник или группа работников (звено, бригада) соответствующей квалификации должны выполнить в единицу рабочего времени (час, лену) в определенных организационно-технических условиях:

Норма выработки обратно пропорциональна норме времени. При уменьшении нормы времени норма выработки увеличивается.

Норма обслуживания — это количество производственных объектов (единиц оборудования, рабочих мест и т.д.), которые один работник или группа работников обязаны обслужить в течение единицы рабочего времени в конкретных организационно-технических условиях. Норма обслуживания измеряется в единицах или штуках, количестве обслуживаемых человек, числе квадратных метров и т.п.

Для определения нормы обслуживания необходимо предварительно установить одну из разновидностей нормы времени – норму времени обслуживания единицы оборудования, одного рабочего места и т.п. Нормы обслуживания предназначаются для нормирования труда наладчиков, ремонтников, аппаратчиков, контролеров, кладовщиков, транспортных рабочих и др.

Норма численности – это численность работников определенного профессионально-квалификационного состава, необходимая для выполнения конкретных производственных, управленческих функций или объемов работ в конкретных организационно-технических условиях.

По нормам численности устанавливается необходимое число работников: наладчиков и операторов, обслуживающих автоматические линии; основных и вспомогательных рабочих, ремонтников и др. Кроме того, нормы численности используются при нормировании труда руководителей, специалистов и служащих для определения количественного состава работников по отдельным должностям, в подразделениях управления цеха, по функциям управления на предприятии.

Для регламентирования норм численности в Республике Беларусь принят ряд нормативных документов:

- постановление Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь от 9 марта 2004 г. №25 «Об утверждении Рекомендаций по разработке примерных структур и штатных нормативов численности работников аппарата управления»;

- постановление Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь от 24 сентября 2007 г. № 117 «Межотраслевые нормативы численности работников служб организации труда и заработной платы коммерческих организаций»;

- постановление Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь от 14.11.2006 № 143 «Об утверждении Межотраслевых нормативов численности работников, занятых бухгалтерским учетом и финансовым обеспечением деятельности коммерческих организаций»;

- постановление Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь от 27.12.2005 № 187 «Межотраслевые нормативы численности работников кадровых служб коммерческих организаций».

Норма управляемости – регламентированная численность подчиненных работников (или подразделений), которые должны быть в подчинении у одного руководителя в конкретных организационно-технических условиях. Норма устанавливается либо аналитически-расчетным методом с применением нормативов управляемости, либо аналитически-исследовательским методом с построением балансов затрат рабочего времени.

Постановлением Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь от 29.12.2004 № 163 утверждены Методические рекомендации по

установлению норм управляемости для руководителей производственных структурных подразделений коммерческих организаций, которые предназначены для построения организационных структур управления организациями

Нормы труда играют важную роль в экономике, так как являются инструментом планирования, учета и анализа затрат труда и в определенной мере издержек производства и обращения. Нормы труда охватывают основное и вспомогательное производства, труд ручной и машинный, в том числе работу на конвейере, устанавливают меры затрат труда на обслуживание оборудования, в том числе многостаночное. Разработаны нормы труда не только для рабочих, но и служащих, охватывают работников на повременной и сдельной оплате труда.

Постановлением Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь от 21.03.2008 № 53 утверждена Инструкция о порядке организации нормирования труда», которая определяет порядок организации нормирования труда, разработки межотраслевых, отраслевых и местных научно обоснованных норм труда, их замены, пересмотра и утверждения.

Существует несколько основных методов нормирования труда.

Хронометраж — метод изучения трудовых операций путем наблюдения и измерения затрат на выполнение отдельных элементов, повторяющихся при изготовлении каждой единицы продукции. Наблюдения и замеры затрат труда заносятся в специальную карту. Число наблюдений может быть от 6 до 80, что повышает объективность исследования.

Фотография рабочего времени — метод изучения затрат рабочего времени путем наблюдения и измерения всех без исключения затрат труда на протяжении полного рабочего дня или определенной его части. Может проводиться самим работником (самофотография) или нормировщиком. Различают фотографии:

1. индивидуальную, т. е. одного работника;
2. маршрутную, когда ведется наблюдение за группой работников, занятых на разных участках;
3. бригадную;
4. групповую;
5. многостаночников.

Наблюдения и замеры, сделанные во время фотографии рабочего времени, заносятся на фотокарту текстом, с помощью индексов или путем построения линий на графике.

Метод моментных наблюдений — статический способ получения средних данных о фактической загрузке рабочих и оборудования. Наблюдения осуществляются нормировщиком, который обходит работников по определенному маршруту и фиксирует на бумаге, что в момент обхода делает рабочий. Эффективность метода зависит от числа наблюдений.

В современных условиях нормирование труда ведется с применением специальной аппаратуры, в частности киноаппаратуры, и видеонаблюдения, компьютерной обработки информации. Это позволяет более тщательно проводить микроэлементное нормирование, которое нацелено на установление норм труда на простейшие действия и движения работника. Эталоном нормального темпа выполнения действий (движений) считается движение рук и ног человека средних физических данных, идущего без нагрузки по прямой ровной местности со скоростью 4,8 км/ч (в некоторых странах 3,5 – 4,2 км/ч).

Рыночные преобразования в Республике Беларусь закономерно ведут к повышению интенсивности труда наемных работников. Этому способствует то, что вопросы нормирования труда становятся прерогативой самих предприятий. В этой связи полезны меры государственного характера, например обоснование нормативов труда, рекомендуемых для применения на предприятиях разных форм собственности, а также разработка законодательных мер ответственности работодателей за превышение нормальных темпов работы.

В настоящее время вопросы нормирования труда в стране регламентируются условиями коллективного договора. Поэтому важной мерой контроля за интенсивностью труда является позиция профсоюзной организации при заключении коллективного договора или иных отраслевых трудовых соглашений. В договорах трудового найма можно предусматривать возможность изменения норм труда лишь при соответствующих изменениях организационно-технических условий работы и запрещение их ужесточения без соответствующих мер улучшения условий труда. Кроме того, актуальным в настоящее время является установление минимального уровня выполнения норм труда и темпа работы.

Для экономики считается важной реализация следующих задач, стоящих перед нормированием труда:

- повышение обоснованности применяемых норм труда и их взаимозависимости с планированием, ценообразованием, организацией производства, определением численности работников и оценкой их трудового вклада;
- нормирование труда руководителей, специалистов и других служащих предприятия;
- разработка комплекса мер по рациональному использованию возможностей работника.

Мировой опыт свидетельствует о постоянном расширении применения нормирования труда, как в материальном производстве, так и в непромышленной сфере. Как правило, лишь небольшие предприятия с численностью работающих до 50 человек не применяют норм труда, ограничиваясь соблюдением элементарных мер по организации труда. С другой стороны, в современном нормировании наблюдается отказ от мелочного регламентирования работ.

16.5 Производительность труда как экономическая категория

Производительность труда есть плодотворность, продуктивность, эффективность производственной деятельности людей, то есть способность конкретного труда создавать в единицу рабочего времени определенное количество продукции. При этом производительность труда рассматривается не как потенциальная способность труда, а именно как конкретный результат труда.

В производстве любого продукта участвует живой труд, т.е. труд, затрачиваемый работниками непосредственно в самом процессе производства данного продукта и труд прошлый, затраченный, как правило, другими работниками на предыдущих стадиях производства и овеществленный в орудиях труда, зданиях, сооружениях, сырье, материалах, топливе, энергии.

Соответственно этому при характеристике производительности труда используются понятия производительности индивидуального и общественного труда.

Производительность индивидуального труда - это результативность живого труда, как отдельного работника, так и коллектива работников. При оценке результативности живого труда коллектива (цеха, предприятия, отрасли) иногда употребляют понятие локальной производительности труда, так как, строго говоря, понятие индивидуальной производительности труда естественнее отождествлять с понятием производительности отдельного индивидуума, отдельного работника, а не коллектива.

Производительность общественного труда - это результативность, эффективность живого и овеществленного труда, отражающая полные (совокупные) затраты труда в сфере материального производства.

По мере развития производительных сил живой труд становится все более и более продуктивным за счет того, что он приводит в действие все большую массу овеществленного труда.

Повышение производительности труда во многом предопределяет изменение всех качественных показателей, характеризующих эффективность производства - прибыль, рентабельность, себестоимость, материалоемкость и др.

Для планирования, учета и анализа производительности труда необходимы количественные характеристики данного экономического явления. В связи с этим разработаны соответствующие показатели производительности труда и методы ее измерения.

Показатель производительности общественного труда рассчитывается как отношение размера национального дохода к численности занятых в сферах материального производства.

Исчисление производится по формуле

$$P_{\text{общ}} = \text{НД}/\text{Ч},$$

где:

$P_{\text{общ}}$ - показатель производительности общественного труда;

НД - произведенный национальный доход;

Ч - численность занятых в сфере материального производства.

Производительность общественного труда планируется и учитывается в целом по государству.

По отдельным объединениям, предприятиям, структурным подразделениям, отдельным работникам исчисляется выработка и трудоемкость - показатели индивидуальной производительности труда, отражающей затраты только живого труда (показатель производительности труда, рассчитанный заводским методом).

Повышение производительности труда в любой системе может происходить различными путями под воздействием различных факторов. Она может повышаться, если наблюдается одна из следующих ситуаций:

- объем продукции растет, а затраты снижаются;
- объем продукции растет быстрее, чем затраты;
- объем продукции остается без изменения, в то время как затраты снижаются (например, в результате реализации программ по сокращению издержек);
- объем продукции растет при неизменных затратах;
- объем продукции снижается более медленными темпами, чем затраты.

Стремление к безмерному росту производительности труда за счет сокращения численности работающих может привести к снижению объема и качества выпускаемой продукции.

Дело в том, что производительность труда не отражает всего спектра продуктивности труда; в частности, она не учитывает качество труда и необходимость его экономного использования.

Близким по значению к понятию производительности труда, но более широким по содержанию является понятие эффективности труда.

Эффективность труда - это степень объема продукта труда (продукции, оборота, услуг) с учетом качества труда на единицу трудовых затрат. Следовательно, отличием эффективности труда от производительности труда служит то, что она:

- отражает экономию трудовых затрат;
- учитывает качественную сторону результата труда.

Эффективность труда будет тем выше, чем выше производительность труда и чем меньше трудовые затраты при том же объеме работы. Для предпринимателя важно не только то, каким был объем работы, выполненный работником в единицу времени, но и то, какими трудовыми затратами это было достигнуто.

16.6 Показатели производительности труда

Повышение производительности труда во многом предопределяет изменение всех качественных показателей, характеризующих эффективность производства - прибыль, рентабельность, затраты и др.

С ростом производительности труда выработка продукции в единицу времени растет, а рабочее время, затрачиваемое на производство единицы продукции, уменьшается.

Уровень производительности труда в строительстве определяется двумя основными показателями:

1. **Выработка (B)** - количество продукции, произведенной в единицу времени:

$$B = \frac{Q}{T} \quad B = \frac{Q}{Ч}$$

где: Q – количество продукции, выработанное за определенное время;

T – количество рабочего времени, потраченного на производство количества продукции Q , чел-час (чел-дн);

$Ч$ – численность рабочих, занятых выпуском продукции Q , чел.

Выработка в зависимости от принятых единиц измерения времени может быть часовая, дневная, месячная, квартальная, годовая.

Часовая выработка рассчитывается путем деления выпуска продукции на число часов, которое должно быть отработано всеми работниками в планируемом периоде. Она характеризует производительность труда за отработанное время.

Дневная выработка определяется путем деления выпуска продукции на количество человеко-дней, подлежащих отработке всеми работающими предприятия в планируемом периоде. Она характеризует степень производительного использования рабочего дня.

Месячная (годовая) выработка определяется делением выпуска продукции на плановую среднесписочную численность работающих за данный период. Она характеризует использование рабочего времени за месяц, год. Темпы роста часовой, дневной и месячной (годовой) выработки не совпадают.

Основным планируемым показателем на предприятии является годовая выработка.

2 **Трудоемкость (Tr)** - затраты времени, необходимые для изготовления единицы продукции.

$$Tr = \frac{T}{Q}$$

Выработка – это прямой показатель производительности. Рост выработки сви-

детельствует о росте производительности труда. Трудоемкость – обратный показатель. Снижение трудоемкости работ способствует росту производительности труда.

Производительность труда в строительстве *измеряется тремя методами*:

- стоимостным (ценовым);
- натуральным;
- нормативным.

Наиболее распространенным является **стоимостной метод**, при котором количество продукции учитывается по сметной стоимости или по договорной цене. Уровень производительности труда характеризуется при этом методе измерения сметной стоимостью СМР ($C_{смр}$), приходящейся на одного работающего основного и подсобного производства, т.е. строительного производственного персонала (СПП) строительной организации:

$$B_{см} = \frac{C_{смр}}{T} \quad B_{см} = \frac{C_{смр}}{Ч}$$

Стоимостной показатель является показателем, обобщающим уровень производительности труда по строительной организации (по СУ, тресту), а также по объединению, министерству в целом.

Этот метод универсален и удобен для определения уровня производительности труда по организации, по объекту, по различным бригадам. Его существенный недостаток – зависимость от уровня цен, системы ценообразования и налогообложения, уровня материалоемкости работ (у бригад, занятых монтажом оборудования выработка в стоимостном выражении всегда выше, чем у бригад, занятых разработкой грунта, отделкой, прокладкой сетей и т.п.).

Натуральный метод производительности труда позволяет определять выработку рабочего по профессиям в натуральных показателях по видам работ (m^3 кладки, m^3 конструкций, m^2 площади) либо в целом в единицах измерения конечного продукта приходящегося на одного работающего (m^2 жилой площади, км. трубопровода и т.д.).

$$B_{нат} = \frac{O}{T} \quad B_{нат} = \frac{O}{Ч}$$

По видам работ натуральный показатель (выработка рабочего в натуральных показателях) можно определить как отношение объема отдельного вида работ (O) в натуральном измерении (m^3 , пог.м., m^2) к численности рабочих по данному виду работ (чел.).

Натуральная выработка является наиболее объективным и достоверным показателем производительности труда. Кроме того, этот показатель удобен при сравнительном анализе производительности труда в различные годы, в различных государствах.

Нормативный метод измерения производительности труда показывает соотношение фактических затрат труда на определенный объем работ с затратами труда, полагающимися по норме, т.е. характеризует степень выполнения норм выработки рабочими. Нормативный показатель выработки ($V_{норм}$) представляет собой отношение трудоемкости работ по норме (чел.-дни) к фактической трудоемкости работ (чел.-дни), умноженной на 100. Нормативный метод дает возможность определить либо степень сокращения нормативного времени, либо уровень выполнения норм выработки.

$$V_{норм} = \frac{Tr_{норм}}{Tr_{факт}} \times 100\%$$

где: $Tr_{норм}$, $Tr_{факт}$ – нормативная и фактическая трудоемкость работ, чел-час (чел-дн).

От уровня производительности труда зависит объем произведенной продукции (выполненных строительно-монтажных работ), численность и заработная плата работников.

Производительность труда на уровне организации рассчитывается в фактических ценах как отношение добавленной стоимости, к среднесписочной численности работников организации за этот же период.

Темп роста производительности труда на уровне организации рассчитывается в фактических ценах как отношение производительности труда на уровне организации в фактических ценах за отчетный период к производительности труда на уровне организации в фактических ценах за соответствующий период предыдущего года.

Соотношение динамики производительности труда на уровне организации и заработной платы работников организации рассчитывается как отношение темпов роста производительности труда на уровне организации в фактических ценах и номинальной начисленной среднемесячной заработной платы.

При величине отношения темпов роста производительности труда на уровне организации в фактических ценах и номинальной начисленной среднемесячной заработной платы больше единицы следует считать, что имеет место опережающий рост производительности труда.

Расчет производительности труда и ее анализ с увязкой заработной платы работников по строительным организациям с учетом специфики строительного производства целесообразно осуществлять по итогам года.

16.7 Повышение производительности труда

Производительность труда является подвижным и динамичным показателем результативности труда и эффективности производства.

Основными технико-экономическими факторами, влияющими на рост производительности труда, являются:

- 1) Повышение технического уровня производства.
- 2) Совершенствование управления, организации производства и труда.
- 3) Изменение объема и структуры производства.
- 4) Отраслевые факторы.

К первой группе относятся факторы, влияющие на технический уровень производства: внедрение новой техники, прогрессивной технологии, механизации и автоматизации производственных процессов, повышение уровня оснащенности технологических процессов, улучшение использования сырья, материалов, применение прогрессивных материалов и др. Производительность труда увеличивается за счет сокращения трудозатрат на производство единицы продукции.

Факторы, относящиеся ко второй группе - совершенствование управления, организации производства и труда - позволяют: сократить потери рабочего времени, а, следовательно, увеличить действительный годовой фонд времени одного рабочего, повысить нормы выработки и уменьшить численность производственных рабочих; повысить нормы обслуживания и уменьшить численность вспомогательных рабочих и обслуживающего персонала; уменьшить численность аппарата управления и в результате сократить численность промышленно-производственного персонала, то есть повысить производительность труда.

По факторам третьей группы рост производительности труда обуславливается тем, что численность всех категорий промышленно-производственного персонала, кроме основных производственных рабочих при прочих равных условиях увеличивается в меньшей степени, чем возрастает объем производства. Это приводит к относительному уменьшению общей численности промышленно-производственного персонала. К такому же результату приводит изменение удельного веса отдельных видов продукции, то есть изменение соотношения между объемом продукции с различной трудоемкостью в производственной программе.

В четвертую группу включаются все факторы, которые не могут быть отнесены к первым трем. Влияние этих факторов на производительность труда обуславливается изменениями трудоемкости и подсчитывается по отраслевым методикам и инструкциям.

Все факторы тесно связаны и взаимосвязаны, и их надо изучать комплексно.

Классификация факторов позволяет выявить причины, которые вызвали изменения производительности труда. Изучение факторов роста производительности необходимо, чтобы точнее оценить влияние каждого, ведь действия их неравноценны. Одни дают устойчивый прирост производительности труда, а влияние других является переходящим. Отдельные факторы требуют различных усилий и за-

трат для приведения их в действие. Классификация факторов роста производительности труда создаёт условия для проведения экономических расчётов по определению степени воздействия их на изменение производительности труда.

Резервы роста производительности труда – это неиспользованные возможности экономии затрат труда (снижение трудоёмкости и увеличения выработки).

Резервы используются и вновь возникают под влиянием достижений научно-технического прогресса. Количественно резервы можно определить как разницу между достигнутым и максимально возможным уровнем производительности труда за определённый промежуток времени.

Степень использования резервов влияет на уровень производительности труда. Каждый вид резервов можно рассматривать относительно определённого фактора, а всю совокупность резервов целесообразно классифицировать в соответствии с классификацией факторов. Это даёт возможность при проведении анализа выявить основные причины потерь и непроизводительных затрат труда по каждому фактору и наметить пути их устранения.

Другой признак классификации резервов – источник их возникновения. По этому признаку различают резервы общегосударственные, региональные, межотраслевые, отраслевые, внутрипроизводственные.

Общегосударственные резервы и их использование оказывают влияние на рост производительности труда во всей экономике. Это резервы, связанные с размещением предприятий, рациональным использованием занятости населения, использованием рыночных методов хозяйствования и др.

Региональные резервы – это возможности лучшего использования производительных сил, характерных для данного региона.

Межотраслевые резервы связаны с возможностью улучшения связей, укрепления договорной дисциплины между предприятиями разных отраслей.

Внутрипроизводственные резервы определяются недостатками в использовании на предприятии сырья, материалов, оборудования, рабочего времени. Кроме прямых потерь рабочего времени – внутрисменных и целодневных, существуют скрытые потери, связанные с исправлением бракованных изделий, с выполнением работ, не предусмотренных технологией.

По срокам использования резервы делят на: текущие и перспективные.

Текущие резервы предполагается использовать в течение месяца, квартала, года – в зависимости от реальных возможностей предприятия.

Перспективные резервы – такие, для реализации которых в ближайшее время у предприятий нет достаточных ресурсов, и их использование намечается в перспективе через год или большее количество лет.

Для использования резервов на предприятиях разрабатывают планы организационно-технических мероприятий, в которых указывают виды резервов роста

производительности труда, мероприятия по их реализации, планируемые затраты на это, сроки проведения работ, ответственных исполнителей.

Важным этапом аналитической работы на предприятии является поиск *путей для повышения производительности труда*, которые можно классифицировать следующим образом:

- повышение технического уровня производства в результате механизации и автоматизации производства; внедрения новых видов оборудования и технологических процессов; улучшения конструктивных свойств изделий; повышения качества сырья и применение новых конструктивных материалов;

- улучшение организации производства и труда путем повышения норм труда и расширения зон обслуживания; уменьшение числа рабочих, не выполняющих нормы; упрощение структуры управления; механизация учетных и вычислительных работ; повышение уровня специализации производства;

- изменение внешних природных условий (горно-геологических условий добычи угля, нефти, руды, торфа и т.д. содержание полезных веществ);

- структурные изменения в производстве вследствие изменения удельных весов отдельных видов продукции; трудоемкости производственной программы; доли покупных полуфабрикатов и комплектующих изделий; удельного веса новой продукции.

Снижение темпов роста производительности труда отрицательно сказывается практически на всех сторонах производственно-хозяйственной деятельности предприятия, поэтому такое большое значение приобретает проблема повышения производительности труда.

17. Заработная плата. Формы и системы оплаты труда в строительстве

17.1 Заработная плата. Общие положения

На рынке труда цена рабочей силы выступает в виде заработной платы, которая соответствует стоимости предметов потребления и услуг, обеспечивает воспроизводство рабочей силы, удовлетворяя физические потребности самого работника и членов его семьи.

Заработная плата — совокупность вознаграждений в денежной или натуральной форме, полученных работником за фактически выполненную работу в зависимости от ее количества и качества и результатов деятельности всей организации за периоды, включаемые в рабочее время.

Наряду с понятием «заработная плата» существует понятие «*оплата труда*», которое включает:

- выплаты работникам в денежном или натуральной формах за выполненную

работу и отработанное время;

- выплаты стимулирующего и компенсирующего характера;
- оплата за неотработанное время;
- другие выплаты, включаемые в состав фонда заработной платы;
- прочие выплаты и расходы, не учитываемые в составе фонда оплаты труда (выходные пособия, расходы на платное обучение работников в учебных заведениях, авторские вознаграждения и т.д.).

Таким образом, оплата труда больше, чем начисленная и тем более выплаченная работникам заработная плата.

В свою очередь оплата труда и заработная плата являются элементами более широкого понятия - *денежные доходы населения*, которые включают:

- оплату труда;
- доходы от предпринимательской и иной деятельности, приносящей доход;
- социальные трансферты населению (пенсии, пособия, стипендии и другие трансферты населению);
- доходы от собственности (проценты по депозитам, дивиденды и прочие доходы от собственности);
- другие доходы (поступления от продажи продукции сельского хозяйства и прочие поступления).

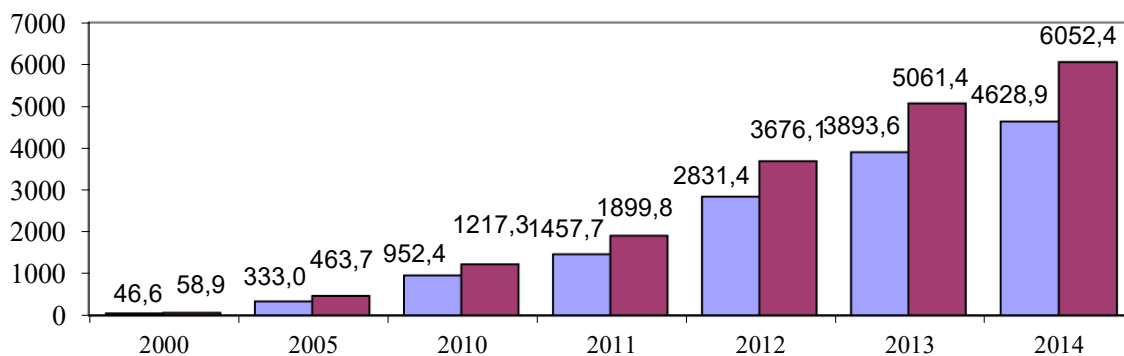
Располагаемые денежные доходы населения – денежные доходы населения за вычетом налогов, сборов и взносов.

Реальные располагаемые денежные доходы населения – относительный показатель, рассчитанный путем деления номинальных темпов роста располагаемых денежных доходов населения на индекс потребительских цен на товары и услуги за соответствующий временной период.

Номинальная начисленная среднемесячная заработная плата рассчитывается путем деления начисленного фонда заработной платы, включая подоходный налог и обязательный страховой взнос работников, на среднесписочную численность работников, принимаемую для исчисления средней заработной платы, и на количество месяцев в периоде.

Реальная заработная плата характеризует покупательную способность заработной платы в отчетном периоде в связи с изменением цен на потребительские товары и услуги по сравнению с базисным периодом. Для этого рассчитывается индекс реальной заработной платы путем деления индекса номинальной начисленной заработной платы на индекс потребительских цен за один и тот же временной период.

Размер номинальной начисленной среднемесячной заработной платы в Республике Беларусь в целом и в строительстве в частности показан на рис. 17.1.



■ Денежные доходы на душу населения ■ Номинальная начисленная среднемесячная заработная плата

Рис. 17.1 Номинальная начисленная среднемесячная заработная плата работников, в месяц и денежные доходы на душу населения в месяц, тыс. руб. [1]

Заработная плата начисленная - заработная плата, начисленная работнику за фактически отработанное время, с учетом установленных для него надбавок, премий и доплат.

Заработная плата, перечисленная к выплате - получаемая работником на руки после вычета налогов и других платежей.

Заработная плата выплачивается не реже 1 раза в месяц. За первую половину может выплачиваться аванс в размере 50% заработной платы. Заработная плата за время отпуска выплачивается не позднее, чем за день до его начала.

Средняя заработная плата - показатель, характеризующий средний уровень заработной платы одного работника (группы работников) за определенный период времени. Различают часовую, дневную, месячную, квартальную, годовую среднюю заработную плату.

На рисунке 17.2 показано отношение номинальной начисленной среднемесячной заработной платы работников по видам экономической деятельности к средне-республиканскому уровню. Заработная плата в строительстве за 2000-2012 годы на 110-125 процентов выше, чем в среднем по республике.

Медианная зарплата – это зарплата, которую получает типичный работник. То есть 50% работников получают большую, чем у него зарплату, а другие 50% – меньшую, чем у него. Считается, что этот показатель в лучшей степени характеризует размер заработной платы среднестатистического работника, нежели средняя зарплата, на которую оказывает влияние высокая зарплата небольшого количества высокооплачиваемых работников.

Основная заработная плата *начисляется* за фактически отработанное время, выполненные работы и услуги с учетом различных премий и доплат за количество и качество выполненных работ.

Дополнительная заработная плата начисляется за фактически неотработанное время, но подлежащее оплате в соответствии с трудовым законодательством Республики Беларусь.

К дополнительной заработной плате относятся:

- оплата отпусков (основного и дополнительного);
- оплата за время выполнения государственных обязанностей (повестки в суд, военкомат и др.);
- выплата выходного пособия при увольнении;
- оплата льготных часов кормящих матерей, подростков.

Неотработанное время оплачивается исходя из среднего заработка работающего.



Рис. 17.2 Отношение номинальной начисленной среднемесячной заработной платы работников по видам экономической деятельности к среднереспубликанскому уровню в %. [1]

Минимальная заработная плата (МЗП) - государственный минимальный социальный стандарт, определяющий минимально допустимый уровень денежных выплат нанимателем за исполненную для него работу. Минимальная заработная плата является законодательно закрепляемой гарантией, которая предусматривает размер денежных выплат работнику за выполнение простой работы, позволяющих ему приобретать минимально необходимый для обеспечения жизнедеятельности набор различных товаров, услуг и других благ.

Размер минимальной заработной платы определяется с учетом:

- уровня занятости и производительности труда;
- потребностей работника в материальных благах и услугах;
- экономических возможностей республиканского и местных бюджетов, а также нанимателей;
- сложившихся величин средней заработной платы в экономике, пенсий, стипендий, пособий, компенсаций и других социальных выплат.

Размер минимальной заработной платы (месячной и часовой), установленный законодательством, является обязательным для нанимателей в качестве низшей границы оплаты труда работников. Минимальная заработная плата применяется исключительно к сфере трудовых отношений. Размеры пенсий, стипендий, пособий, других обязательных социальных выплат, а также налогов, сборов, штрафов и иных платежей, исчисляются исходя из **базовой величины**, устанавливаемой Советом Министров при изменении тарифной ставки первого разряда.

Критерием определения минимальной заработной платы является **минимальный потребительский бюджет (МПБ)**, представляющий собой денежную оценку минимально-необходимых благ и услуг. МПБ рассчитывается на основе стоимости потребительской корзины, которая включает минимальный набор жизнеобеспечивающих средств, удовлетворяющих потребности человека.

Минимальный потребительский бюджет представляет собой расходы на приобретение набора потребительских товаров и услуг для удовлетворения основных физиологических и социально-культурных потребностей человека.

Минимальный потребительский бюджет используется как социальный норматив для:

- прогнозирования изменений уровня жизни населения;
- усиления социальной защиты и поддержания наименее защищенных слоев населения;
- определения минимальных размеров заработной платы, пенсий, стипендий, пособий и других социальных выплат;
- разработки социальных программ помощи населению, формирования системы народнохозяйственных пропорций и приоритетов, обеспечивающих поэтапное приближение потребления граждан к научно обоснованному уровню.

Минимальные потребительские бюджеты разрабатываются для разных социально-демографических групп в среднем на душу населения и на одного члена семьи разного состава.

Натурально-вещевая структура минимального потребительского бюджета формируется нормативным методом на основе системы потребительских корзин.

Стоимостная величина минимального потребительского бюджета определяется исходя из средних цен покупки во всех видах торговли соответствующих товаров и услуг.

Потребительская корзина - это научно обоснованный сбалансированный набор товаров и услуг, удовлетворяющих конкретные функциональные потребности человека в определенные отрезки времени, исходя из конкретных условий и особенностей, сложившихся в республике.

Потребительская корзина формируется по основным статьям расходов человека или семьи на:

- питание, включая хлеб и хлебобулочные изделия, мясо и мясные продукты, молоко и молочные продукты, яйца, масло, рыбу и рыбные продукты, картофель, овощи, фрукты и ягоды, растительное масло и маргарин, сахар и кондитерские изделия, другие продукты;
- одежду, белье, обувь;
- лекарственные средства, предметы санитарии и гигиены;
- мебель, предметы культурно-бытового и хозяйственного назначения;
- жилье и коммунальные услуги;
- культурно-просветительские мероприятия и отдых;
- бытовые услуги, транспорт, связь;
- содержание детей в дошкольных учреждениях.

Минимальный потребительский бюджет утверждается Советом Министров Республики Беларусь.

Структура и состав потребительских корзин пересматриваются с учетом социально-экономического развития и изменений в нормах потребления Советом Министров Республики Беларусь с участием профсоюзов, объединений потребителей и других общественных объединений не реже одного раза в 5 лет.

Прожиточный минимум (ПМ) – минимальный набор материальных благ и услуг, необходимых для обеспечения жизнедеятельности человека и сохранения его здоровья.

Бюджет прожиточного минимума (БПМ) – стоимостная величина физиологического прожиточного минимума с включением в эту величину обязательных платежей и взносов.

Бюджет прожиточного минимума как социальный норматив предназначается для:

- анализа и прогнозирования уровня жизни населения;
 - оказания государственной социальной помощи малообеспеченным гражданам (семьям);
 - обоснования минимальных государственных социально-трудовых гарантий.
- В прожиточный минимум входят следующие виды материальных благ и услуг:
- продукты питания, одежда, белье, обувь, предметы общесемейного пользования;
 - лекарства, предметы санитарии и гигиены;
 - жилищно-коммунальные, транспортные и бытовые услуги;
 - услуги детских дошкольных учреждений.

Конкретное наполнение каждого указанного вида материальных благ и услуг в отдельности и прожиточного минимума в целом для основных социально-демо-

графических групп населения определяется на основе норм потребления, разработанных учеными и специалистами соответствующих министерств и других республиканских органов государственного управления с участием республиканских объединений нанимателей и профсоюзов. В случае отсутствия норм на отдельные составляющие прожиточного минимума последние определяются статистическим методом.

Бюджет прожиточного минимума является основным критерием признания граждан (семей) малообеспеченными. Граждане (семьи), признанные малообеспеченными, имеют право на государственную социальную помощь.

17.2 Организация заработной платы

Организация заработной платы предполагает реализацию принципов, функций, форм и систем заработной платы, использование современных методов ее ведения во взаимосвязи с имеющимися подходами к производительности и нормированию труда, техническим уровнем производства и его структурой, с рынком труда и вопросами государственного регулирования.

Организация заработной платы предполагает реализацию следующих *принципов*:

- *дифференциация заработной платы* в зависимости от количества и качества, условий труда, общественной его значимостью, квалификации работников и, в конечном итоге, - от трудового вклада работника в результаты деятельности организации;

- *материальная и моральная заинтересованность* работников в конечных результатах своего труда;

- *наличие гарантии воспроизводства* рабочей силы путем реализации внутри-производственного, государственного и договорного «социального партнерства» регулирования заработной платы;

- *сочетание государственного регулирования заработной платы с широкими правами* предприятий в вопросах выбора форм и систем оплаты труда;

- *опережающий темп роста производительности труда над темпом роста средней заработной платы*, что означает ориентацию производства не только на совершенствование организации живого труда, но и на обновление овеществленного труда, на инновации, внедрение новой техники и передовых технологий с целью поддержания конкурентоспособности производимой продукции;

- *равная оплата за равный труд*, недопущение дискриминации в оплате труда по полу, возрасту и другим признакам;

- *повышение реальной заработной платы по мере роста эффективности про-*

изводства, что обеспечивает возможность работнику получения реального вознаграждения за свой труд.

Реализацию этих принципов следует рассматривать, как важное средство повышения материального благосостояния работников, роста производительности труда, увеличения прибыли и рентабельности производства.

Принципы организации заработной платы находят свое отражение в ее функциях:

- воспроизводственной;
- стимулирующей;
- распределительной;
- социальной.

Сущность воспроизводственной функции заработной платы сводится к обеспечению работника необходимыми благами для воспроизводства его рабочей силы, то есть способности к труду соответствующей сложности.

Стимулирующая функция заработной платы означает необходимость поддержания зависимости размера заработной платы работника от его трудового вклада, качества труда и результатов деятельности организации.

Распределительная функция заключается в распределении средств на оплату труда, на формирование прибыли, распределение ее между наемными работниками и собственниками средств производства.

Социальная функция означает, что различные формы и размеры дифференциации заработной платы должны соответствовать представлениям работников о ее справедливости.

Структура системы организации заработной платы в организации включает:

- тарифную или бестарифную систему;
- формы и системы оплаты труда;
- нормирование труда;
- премиальную систему.

При организации заработной платы на конкретном предприятии необходимо:

- определить формы и системы оплаты труда;
- исходя из результатов деятельности предприятия и в пределах законодательных норм, установить фактический размер тарифной ставки первого разряда;
- разработать систему должностных окладов для служащих (руководителей и специалистов);
- организовать нормирование и установить нормы труда на предприятии;
- выработать критерии, показатели и определить размеры премирования и доплат для работников.
-

17.3 Формы и системы оплаты труда

В строительстве применяется **2 формы** оплаты труда: сдельная и повременная.

Сдельная форма оплаты труда - заработная плата начисляется в зависимости от количества выполняемой работы (произведенной продукции) по установленным сдельным расценкам за единицу качественной продукции в натуральных показателях. Сдельная форма оплаты труда наиболее эффективна когда:

- имеются обоснованные нормы выработки;
- возможен достоверный учет результатов труда;
- перевыполнение норм возможно без нарушения технологического процесса;
- четко организовано обслуживание рабочих мест;
- имеется возможность увеличения объема выполнения работ.

Сдельная форма оплаты труда стимулирует повышение объемов работ, его материальную заинтересованность рабочих в росте производительности труда. Сущность сдельной оплаты труда заключается в том, что заработная плата не имеет ограничения. Она определяется сдельными расценками, умноженными на количество доброкачественной выпускаемой продукции.

Различают: индивидуальную и коллективную (звеньевую, бригадную) сдельную форму оплаты труда.

При *индивидуальной форме* производственное задание получает каждый рабочий в отдельности. Его зарплата зависит от достигнутого им уровня производительности труда, что создает непосредственную материальную заинтересованность в увеличении объемов работ, выполняемых рабочим.

При *коллективной* (звеньевой и бригадной) формах задание выдается на звено или бригаду. Учет выполненных работ производится в целом по звену (бригаде). Все члены бригады должны иметь четкое представление о своих заданиях и заданиях всей бригады, знать нормы и расценки.

В целом при коллективной сдельной форме оплаты труда зарплата обезличивается, так как не учитывается производительность труда каждого рабочего. Вместе с тем, достоинство коллективной формы оплаты труда заключается в том, что она развивает чувство взаимопомощи, повышает слаженность действий, объединяет усилия всех работников на достижение общей цели. В строительстве индивидуальная форма по технологическим условиям не всегда приемлема, т.к. некоторые процессы требуют объединения работников в группы.

Система оплаты труда - совокупность правил, которые устанавливают соотношение между затраченным трудом и размером заработной платы.

В зависимости от технико-организационных условий и решаемых на данном участке производства задач применяются следующие **системы** сдельной оплаты труда: прямая сдельная, сдельно-премиальная, сдельно-прогрессивная, косвенная,

аккордная.

1. Прямая сдельная система оплаты труда - оплачивается количество произведенной продукции (выполненных работ) по установленным расценкам.

2. Сдельно-премиальная система оплаты труда – зарплата состоит из оплаты по прямым сдельным расценкам и премии за выполнение и перевыполнение количественных и качественных показателей (эффективное использование оборудования, высокое качество продукции, работы, экономное расходование ресурсов).

Показатели и условия премирования устанавливаются в соответствии с уставом организации или договором между работниками и администрацией. Системы премирования различают в зависимости от количества показателей (факторов), учитываемых при оценке результатов труда и определяющих размер премии. Однофакторные системы предусматривают выплату премии по результатам оценки какого-либо одного показателя, многофакторные системы предусматривают выплату премии по результатам оценки сразу нескольких факторов. При введении этих систем оценивается роль каждого фактора в достижении ожидаемого эффекта, устанавливаются размеры премии - общей и по каждому фактору в зависимости от соответствующих показателей. Показатели по каждому фактору премирования у разных рабочих и в разные дни работы могут существенно колебаться, поэтому размеры премии дифференцируются.

3. Сдельно-прогрессивная система оплаты труда - объем продукции, произведенной в пределах норм выработки оплачивается по неизменным прямым сдельным расценкам, а сверх нормы – по повышенным (прогрессивным) расценкам, возрастающим по мере роста выполнения норм.

Прогрессивная оплата труда создает высокую материальную заинтересованность в перевыполнении норм. Нормы на нее устанавливаются с разрешением руководства организации. В наряде должен быть указан объем работ, срок выполнения, нормы и расценки, а также величина премиальных доплат.

Для применения сдельно-прогрессивной системы оплаты труда необходимо наладить учет выполненных работ, количества отработанного времени, процента выполнения норм.

Оплата по сдельно-прогрессивной системе производится по шкале доплат, которую каждое предприятие устанавливает самостоятельно.

4. Косвенная сдельная система оплаты труда применяется преимущественно при оплате труда вспомогательных рабочих, чья заработная плата устанавливается в прямой зависимости от результатов труда обслуживаемых ими рабочих-сдельщиков или производств.

5. Аккордная сдельная система оплаты труда - оплата производится не за отдельную операцию и работу, а за комплекс взаимосвязанных работ, за выполнение определенного производственного задания, комплекса работ, выраженного в

единицах измерения конечной продукции (производственно-технический модуль, этап, здание, сооружение).

Это оплата, при которой сумма заработной платы рабочих определяется по конечному результату. Для выдачи аккордного задания необходимо составить калькуляцию затрат и заработной платы на порученный бригаде комплекс работ. Объем работ определяется в физических единицах измерения на основании нормативов укрупненных или типовых калькуляций. Составляется аккордный наряд, в котором указывается срок окончания работ, за исключением случаев, когда имеют место простои или переводы на другие работы по климатическим условиям, когда руководитель строительной организации по представлению прораба может продлить срок окончания работ на число дней перерыва.

Каждой бригаде, звену или отдельному рабочему до начала производства работ, должен быть выдан **наряд**, который является производственным заданием и документом, по которому определяется сумма заработной платы, а также плата за расчетный период. Наряд рассматривается как трудовой договор между администрацией и рабочим. Он содержит описание работ, единиц измерения, объем, норму времени и расценку. Объемы и сроки выполнения задания устанавливает мастер, исходя из графика производства работ и достигнутого исполнителем уровня выполнения норм выработки.

Распределение заработной платы работников в составе трудового коллектива базируется на использовании **коэффициента трудового участия (КТУ)**. Эта система основана на зависимости заработка каждого работника от конечных результатов деятельности трудового коллектива и его непосредственного участия в работе.

В связи с тем, что законодательство обеспечивает минимальный уровень заработной платы каждому работнику, использование КТУ часто касается распределения только премиальных надбавок, а тарифная заработная плата выплачивается каждому работнику, в соответствии с его тарифным разрядом.

Повременная форма оплаты труда применяется в тех случаях, когда невозможно установить норму или ее установка нецелесообразна, т.к. интенсивность работы в течение времени неравномерна. При повременной форме оплаты труда величина заработка работника зависит от фактически отработанного им времени и его тарифной ставки (оклада). Для производственных рабочих чаще всего устанавливаются часовые тарифные ставки.

При повременной форме оплаты труда различают простую повременную и повременно-премиальную системы оплаты труда.

1. Простая повременная система оплаты труда – заработная плата определяется умножением часовой тарифной ставки работника на фактически отработанное (по табелю) время в часах.

2. Повременно-премиальная система оплаты труда – к заработной плате работника – повременщика сверх тарифа за фактически отработанное время включается премия за выполнение производственного задания в срок или досрочно, за высокое качество и другие показатели. Оплата труда рабочих по повременно-премиальной системе производится на основании положения разработанного на предприятии и включенного в коллективный договор и в текст трудового договора.

В последнее время все большее распространение получила **контрактная система** найма работников. При этом заработная плата работнику устанавливается в трудовых договорах (контрактах), заключаемых между работником и работодателем. В договоре определяются срок действия контракта, условия труда, система оплаты труда, размер и порядок оплаты премий, надбавок, условия повышения (понижения) оплаты труда. На размер заработной платы по контракту могут оказывать влияние следующие факторы: прирост объемов работ и услуг, увеличение прибыли, рентабельности; сдача объектов в срок или досрочно.

Основными преимуществами контрактной системы найма работников являются: четкое установление обязанностей работника и работодателя; привлечение наиболее квалифицированных и активных специалистов; повышение ответственности и творческого отношения к работе нанимаемых работников.

Для оценки эффективности использования заработной платы используются такие основные показатели, как зарплатоемкость, зарплатоотдача и рентабельность заработной платы.

Зарплатоемкость ($ЗП_e$) показывает величину заработной платы, приходящуюся на рубль выполненного объема работ, и определяется по формуле:

$$ЗП_e = \frac{\sum ЗП}{B},$$

где $\sum ЗП$ - сумма заработной платы, выплаченная работающим в течение определенного календарного периода, руб.;

B – выручка, полученная от реализации работ, руб.

Зарплатоотдача ($ЗП_o$) показывает величину выручки от реализации, приходящуюся на один рубль выплаченной заработной платы, и определяется по формуле:

$$ЗП_o = \frac{B}{\sum ЗП}$$

Рентабельность заработной платы (P_{zn}) показывает величину прибыли от реализации, приходящуюся на один рубль выплаченной заработной платы, и определяется по формуле:

$$P_{zn} = \frac{\Pi}{\sum ЗП}$$

Для повышения эффективности заработной платы зарплатоотдача и рентабельность заработной платы должны расти, а зарплатоемкость снижаться.

18. Тарифные и бестарифные системы оплаты труда

18.1 Тарифная система оплаты труда

Тарифная система создана для организации оплаты в зависимости от видов экономической деятельности, категорий работников и условий труда. Суть ее заключается в том, что система оплаты труда должна предусматривать разницу между трудом квалифицированным и неквалифицированным.

Тарифная система — совокупность нормативов, с помощью которых осуществляется дифференциация заработной платы работников различных категорий в зависимости от: сложности выполняемой работы, условий труда, природно-климатических условий, интенсивности труда, характера труда.

Тарифная система состоит из Единой тарифной сетки (ЕТС), тарифно-квалификационных справочников (ТКС), тарифных ставок и должностных окладов.

Первый элемент тарифной системы – тарифная сетка (табл. 18.1). Единая тарифная сетка работников Республики Беларусь является инструментом тарифного нормирования оплаты труда и представляет собой систему тарифных разрядов и соответствующих им тарифных коэффициентов. На ее основе 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), иных квалификационных справочников, утверждаемых в установленном порядке) определяются тарифные ставки (оклады) работников.

Таблица 18.1 Единая тарифная сетка работников Республики Беларусь

Разряды	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Коэффициенты	1,0	1,16	1,35	1,57	1,73	1,90	2,03	2,17	2,32
Разряды	10	11	12	13	14	15	16	17	18
Коэффициенты	2,48	2,65	2,84	3,04	3,25	3,48	3,72	3,98	4,26
Разряды	19	20	21	22	23	24	25	26	27
Коэффициенты	4,56	4,88	5,22	5,59	5,98	6,40	6,85	7,33	7,84

Нарастание тарифных коэффициентов ЕТС по диапазонам разрядов установлено в следующих размерах: с 1-го по 4-й разряд – 16%, с 4-го по 6-й разряд – 10%, с 6-го по 27-й – 7%. Основные строительные профессии тарифицируются по 6 разрядам. Например, машинисты мощной строительной техники могут иметь 7 разряд,

машинисты экскаваторов с мощностью свыше 300 ЛС, скреперы - 850 ЛС - 8 разряд.

Рабочие в ЕТС 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.

Законодательным документом, определяющим применение тарифной системы оплаты труда является Инструкция о порядке определения тарифных ставок и должностных окладов работников коммерческих организаций и индивидуальных предпринимателей, утвержденная постановлением Министерства труда и социальной защиты населения № 60 от 26.04.2010г., которая устанавливает механизм дифференциации и регулирования тарифных ставок и должностных окладов на основе Единой тарифной сетки работников Республики Беларусь.

Эта инструкция применяется:

-государственными коммерческими организациями и коммерческими организациями, в уставном фонде которых доля собственности государства составляет 50 и более процентов, за исключением коммерческих организаций с иностранными инвестициями (далее - организации), для тарификации профессий (должностей) работников и определения их тарифных ставок и должностных окладов;

-коммерческими организациями с иностранными инвестициями, коммерческими организациями, в уставном фонде которых доля собственности государства составляет менее 50 процентов, и индивидуальными предпринимателями для тарификации профессий (должностей) работников в соответствии с локальными нормативными правовыми актами. При этом тарифные коэффициенты по профессиям (должностям) устанавливаются не ниже тарифных коэффициентов, указанных для соответствующих категорий работников.

Дифференциация и регулирование основной (тарифной) части заработной платы различных профессионально-квалификационных групп работников производятся в зависимости от следующих факторов:

- сложности труда (квалификации) - в пределах одной профессии, должности (внутрипрофессиональная, внутридолжностная дифференциация);

- содержания и специфики труда рабочих, руководителей, специалистов и других служащих (межпрофессиональная, междолжностная дифференциация);
- общих условий труда, сложности выпускаемой продукции (работ, услуг), видов деятельности и других специфических факторов, характерных для определенной отрасли (подотрасли) (межотраслевая дифференциация).

Тарифные коэффициенты ЕТС показывают, во сколько раз тарифные ставки 2-го и последующих разрядов выше тарифной ставки 1-го разряда.

Тарифный разряд зависит от уровня квалификации, теоретических и практических знаний, степени сложности выполняемых работ (обязанностей) и ответственности. Эти требования заложены в квалификационных характеристиках, предусмотренных квалификационными справочниками.

Отнесение работников к категориям рабочих, руководителей, специалистов и других служащих производится в соответствии с Общегосударственным классификатором Республики Беларусь «Профессии рабочих и должности служащих» (ОКПД).

Коэффициенты повышения тарифных ставок (окладов) рабочих по технологическим видам работ, производствам, видам экономической деятельности и отраслям устанавливаются в зависимости от сложности, технологии выполняемых работ, вида производства, отраслевой принадлежности. Для строительства установлен повышающий отраслевой коэффициент 1,3.

Система квалификационных справочников включает в себя Единый тарифно-квалификационный справочник работ и профессий рабочих (ЕТКС) и Единый квалификационный справочник должностей служащих (ЕКСД).

ЕТКС содержит тарифно-квалификационные характеристики работ и профессий рабочих, сгруппированные в разделы по видам производств и работ. Разделы ЕТКС объединены в отдельные выпуски справочника, которых насчитывается 68.

ЕКСД - система квалификационных справочников должностей служащих, состоящая из 35 выпусков. Каждый выпуск ЕКСД представляет собой характерный для той или иной отрасли (вида деятельности) перечень квалификационных характеристик должностей руководителей, специалистов и других служащих.

Системы ЕТКС и ЕКСД включают в себя также Общие положения ЕТКС и Общие положения ЕКСД, регламентирующие порядок применения квалификационных справочников.

Тарификация - отнесение выполняемых работ к конкретным тарифным разрядам (должностям) и присвоение работникам соответствующей квалификации - осуществляется в соответствии с ЕТКС, ЕКСД и иными квалификационными справочниками. Порядок тарификации определяется коллективным договором, соглашением или нанимателем.

Перечень должностей, численность работников по каждой должности, должностной оклад или тарифная ставка, надбавки, установленные в организации, фиксируются в **штатном расписании** организации.

Тарифные ставки (тарифные должностные оклады) работников - размер оплаты труда за единицу времени в зависимости от квалификации работника. Они определяются путем умножения тарифной ставки первого разряда, установленной в организации, на тарифный коэффициент соответствующего тарифного разряда ЕТС.

Заработная плата работников бюджетных организаций в настоящее время формируется на основе тарифных коэффициентов Единой тарифной сетки работников Республики Беларусь и тарифной ставки 1-го разряда, действующей в организации, и включает в себя надбавки, доплаты, премии и другие выплаты, устанавливаемые на основании ст. 63 Трудового кодекса Республики Беларусь. Коммерческие организации вправе применять как тарифные так и бестарифные системы оплаты труда.

Формирование ставок и должностных окладов работника происходит в следующей последовательности:

- тарифная ставка 1-го разряда, применяемая для оплаты труда работников организаций;
- тарифная ставка (тарифный должностной оклад) работника;
- расчетная тарифная ставка (расчетный должностной оклад) работника;
- ставка (должностной оклад) работника.

Размер тарифной ставки 1-го разряда для оплаты труда работников организаций, финансируемых из бюджета и пользующихся государственными дотациями, устанавливается постановлением Правительства Республики Беларусь. Размер тарифной ставки 1-го разряда *коммерческими организациями* устанавливается самостоятельно с учетом наличия средств на эти цели и эффективности хозяйствования, но не ниже тарифной ставки первого разряда, установленной для работников бюджетной сферы. При этом законодательством не запрещается применение нескольких тарифных ставок 1-го разряда для оплаты труда работников в коммерческой организации.

Тарифная ставка (тарифный должностной оклад) конкретного работника коммерческой организации образуется путем умножения тарифной ставки 1-го разряда, действующей в ней, на тарифный коэффициент по Единой тарифной сетке работников Республики Беларусь, соответствующий тарифному разряду работника.

Расчетная тарифная ставка (расчетный должностной оклад) образуется путем суммирования повышений тарифных ставок (тарифных должностных окладов) и тарифных ставок (тарифных должностных окладов).

Ставка (должностной оклад) работника определяется путем суммирования

расчетной ставки (расчетного должностного оклада) и повышений, предусмотренных иными нормативными правовыми актами (в частности при работе по контракту, за рост производительности труда, улучшение качества продукции, снижение материальных затрат).

Пример

Порядок расчета фактической суммы заработка можно представить в виде схемы рис. 18.3.

Тарифная ставка первого разряда в организации	×	Тарифный коэффициент по ЕТС	=	Тарифная ставка (оклад) работника
Тарифная ставка (оклад) работника	+	Повышения тарифных ставок (окладов)	=	Расчетная ставка (расчетный должностной оклад) по ЕТС
Расчетная ставка (расчетный должностной оклад) по ЕТС	+	Повышения в соответствии с другими нормативными документами	=	Ставка (должностной оклад) работника
Ставка (должностной оклад) работника	×	% премий, надбавок, доплат	=	Фактическая сумма премий, надбавок, доплат
Фактическая сумма премий, надбавок, доплат	+	Ставка (должностной оклад) работника	=	Фактическая сумма заработка

Рисунок 18.3 Порядок расчета фактического заработка работника

В коммерческой организации (третья группа ставок руководителя) установлена тарифная ставка в размере 1 000 000 руб.; работник (ведущий инженер-проектировщик) тарифицируется по 15-му разряду ЕТС; тарифный коэффициент равен 3,48.

В соответствии с коллективным договором для ведущего инженера-проектировщика предусмотрено повышение тарифного должностного оклада в пределах межразрядной разницы в размере 5%.

Согласно постановлению Совета Министров Республики Беларусь от 09.11.1999 г. № 1748 ведущему инженеру-проектировщику за высокопроизводительный и качественный труд предусмотрено повышение на 7% должностного оклада.

С данным работником заключен контракт с установлением дополнительной меры стимулирования труда в виде повышения должностного оклада на 50%.

Таким образом:

- тарифный должностной оклад ведущего инженера-проектировщика составит 3 480 000 руб. ($1\,000\,000 \times 3,48$);

- расчетный должностной оклад по ЕТС будет равен 3 654 000 руб. ($3\,480\,000 + 3\,480\,000 \times 0,05$);

- должностной оклад – 5 736 780 руб. ($3\,654\,000 \times 0,07 + 3\,654\,000 \times 0,5$).

От должностного оклада работника (5 736 780 руб.) в дальнейшем будут рассчитываться премии, надбавки и доплаты, которые могут быть установлены ему нанимателем в соответствии с законодательством.

18.2 Бестарифные (гибкие) системы оплаты труда

Трудовое законодательство предоставляет коммерческим организациям и индивидуальным предпринимателям право самостоятельно выбирать и устанавливать для своих работников системы оплаты труда. Несмотря на это большинство нанимателей при формировании оплаты труда работников продолжают использовать единую тарифную сетку работников Республики Беларусь.

Системы оплаты труда на основе ЕТС рекомендованные к использованию в Республике Беларусь.

Для стимулирования перехода на новые условия оплаты труда без ЕТС в октябре 2011 года постановлением Минтруда и Соцзащиты № 104 от 21.10.2011 коммерческим организациям рекомендованы к применению гибкие системы оплаты труда.

В связи с тем, что с 1 июня 2011 года всем коммерческим организациям независимо от формы собственности и ИП (далее - субъекты хозяйствования) предоставлено право самостоятельно решать вопрос о применении ЕТС для целей формирования заработной платы (Указ Президента Республики Беларусь от 10.05.2011 № 181 «О некоторых мерах совершенствованию государственного регулирования в области оплаты труда»), выбор систем оплаты труда стал неограниченным. Иными словами, субъекты хозяйствования обрели полную свободу в вопросах определения порядка формирования заработной платы работников.

Рекомендации по определению тарифных ставок (окладов) работников коммерческих организаций и о порядке их повышения, утвержденные постановлением Минтруда и соцзащиты от 11.07.2011 № 67, предлагают устанавливать тарифные ставки (оклады):

- 1) в соответствии с ЕТС

2) без применения ЕТС (гибкие системы оплаты труда) в соответствии с рекомендациями по применению гибких систем оплаты труда в коммерческих организациях, утвержденными постановлением Министерства труда и социальной защиты населения Республики Беларусь от 21.10.2011 № 104 на основе:

- тарифной сетки, определенной тарифным (местным) соглашением либо разработанной в организации;
- комиссионной системы;
- «плавающих» окладов;
- грейдов.

Тарифная ставка (оклад) при формировании заработной платы на основе ЕТС является величиной статичной, изменить ее затруднительно. Гибкие (бестарифные) системы оплаты труда позволяют устанавливать зависимость размера тарифной ставки (оклада) в зависимости от результатов работы сотрудника, от конечных результатов работы предприятия в целом, структурного подразделения, и от объема средств, направляемых работодателем на оплату труда.

Расчет заработной платы на основе тарифной сетки, определенной тарифным (местным) соглашением либо разработанной в организации. Тарифная сетка схожа с ЕТС, но создается и действует в рамках одной организации (п 3.1 Рекомендаций № 104). Порядок определения размера тарифных ставок (окладов) работников организаций аналогичен порядку на основе ЕТС. Однако, у субъектов хозяйствования есть возможность повышать тарифные ставки (оклады) либо сдельные расценки работников. При этом размер таких повышений не ограничен, в то время как для субъектов хозяйствования, использующих ЕТС, предусмотрено повышение до 300 % включительно.

При применении системы оплаты труда на основе тарифной сетки, разработанной в организации, распределение профессий и должностей работников по разрядам тарифной сетки утверждается в локальном нормативном правовом акте.

Локальный нормативный правовой акт — нормативный правовой акт, действие которого ограничено рамками одной и нескольких организаций. В нем наниматель устанавливает тарифные разряды и соответствующие им тарифные коэффициенты, возрастание тарифных коэффициентов (в одинаковых или различных межразрядных соотношениях) должно обеспечить необходимую дифференциацию размеров оплаты труда работников. Тарифные ставки (оклады) работников рассчитываются исходя из установленных тарифных коэффициентов и установленного размера тарифной ставки 1-го разряда, действующей в организации.

Порядок разработки положения об оплате труда аналогичен применяемому в случае сохранения ЕТС. При этом должен соблюдаться принцип опережения роста производительности труда над ростом заработной платы.

Расчет заработной платы на основе комиссионной системы. Порядок определения заработной платы на основе комиссионной системы существовал и ранее (Указ Президента Республики Беларусь № 49 от 23.01.2009 «О некоторых вопросах стимулирования реализации продукции, товаров (работ, услуг)»). При этой системе оплаты труда размер заработной платы работника ставится в прямую зависимость от роста объемов реализованной продукции, товаров (работ, услуг), в том числе на экспорт, снижения запасов готовой продукции и поступления валютной выручки, а также других показателей, характеризующих эффективность работы подразделения и (или) организации в целом (п.3.2 рекомендаций №104). В частности работникам за обеспечение реализации продукции, товаров (работ, услуг), в том числе на экспорт, снижения запасов готовой продукции, может устанавливаться ежемесячное вознаграждение в процентном соотношении от выручки, полученной от реализации продукции, товаров (работ, услуг) в действующих ценах (приложение 2 к рекомендациям № 104).

Комиссионная система оплаты труда часто применяется для расчета заработной платы работников маркетинговых служб, торговых представителей.

Данная система оплаты труда использует следующие разновидности оплат:

1) ежемесячные вознаграждения в процентном отношении от выручки, полученной от реализации продукции в действующих ценах, без ограничения максимальными размерами. При этом иные выплаты стимулирующего характера (надбавки, премии) указанным работникам не начисляются;

2) выплаты работникам, обеспечивающим поступление валютной выручки, окладов (ставок), исчисленных в кратных размерах к тарифной ставке 1-го разряда, действующей в коммерческой организации, и неограниченные максимальными размерами выплаты стимулирующего характера, в том числе за свободное владение и использование в работе иностранных языков;

3) вознаграждение в процентном соотношении от суммы внешнеэкономической сделки работникам, непосредственно учувствовавшим в заключении этой сделки, в зависимости от эффективности ее реализации;

4) применение прогрессивной шкалы, при которой сотрудник «накапливает» очки собственных достижений и, достигнув определенного уровня накопления, начиная получать более значительные суммы и др.

При комиссионной системе условия оплаты труда должны определяться гарантийным минимумом не ниже предусмотренных законодательством (Закон от 17.07.2002 г. № 124-З «Об установлении и порядке повышения размера минимальной заработной платы»).

Система оплаты труда на основе «плавающих» окладов предусматривает установление нанимателем размеров тарифных ставок (окладов) в текущем месяце

по итогам работы за предыдущий месяц с учетом личного вклада каждого конкретного работника в результаты труда.

Критерии, в соответствии с которыми определяется конкретный размер оклада в текущем месяце, устанавливается в локальном нормативном правовом акте. Критерии определяют зависимость заработка работников от результатов их работы, то есть прибыли, полученной организацией, и суммы денежных средств, которая может быть направлена на выплату заработной платы.

Система «плавающих» окладов предполагает, что каждый раз в конце месяца по результатам труда за расчетный месяц для каждого работника с учетом установленных критериев формируется новый должностной оклад на следующий месяц.

На основании результатов оценки критериев руководитель организации по итогам работы за определенный период (месяц, квартал, полугодие и т.д.) издает приказ о размере оплаты труда за отчетный период с учетом установленных критериев.

Система оплаты труда на основе грейдов (далее – система грейдов). *Грейд* – это интервал на шкале оценок значимости определенной профессии (должности) для конкретной организации (п.3.4 рекомендаций №104). Иными словами, каждой профессии (должности) соответствует тот или иной грейд, которому, в свою очередь, установлен диапазон количества баллов и диапазон тарифных ставок (окладов).

Грейд - это интервал на шкале оценок значимости определенной профессии (должности) для конкретной организации. Иными словами, каждой профессии (должности) соответствует тот или иной грейд, которому, в свою очередь, соответствует установленный диапазон количества баллов и диапазон тарифных ставок (окладов).

В рамках построения системы грейдов можно выделить три основных этапа:

1. Грейдирование – отнесение всех профессий (должностей) к одному из грейдов. Для этого следует:

- выработать перечень критериев, по которым будет оцениваться значимость профессии (должности), и установить каждому критерию максимально допустимое (в зависимости от важности) значение;

- распределить баллы, присвоенные критериям оценки, по уровням оценивания, для того чтобы при оценке использовать не весь спектр числовых значений допустимых баллов, а только те, которые соответствуют определенному уровню оценивания (например, максимальное значение критерия "ответственность" - 15, однако для удобства в организации может быть установлено три уровня оценивания: 1-й - 0 баллов, 2-й - 8 баллов, 3-й - 15 баллов. Следовательно, при оценке значимости профессии (должности) может быть использовано одно из трех значений указанного критерия);

- определить суммарную оценку каждой должности по критериям оценки должностей в баллах;

- опираясь на баллы, определить, какому грейду соответствует каждая должность (профессия).

2. Установление для каждого грейда диапазона размеров оплаты труда путем:

- использования базовой заработной платы (аналог ставки 1-го разряда в организации) и интервалов межквалификационных соотношений (аналог тарифных коэффициентов), которые показывают, во сколько раз должностные оклады соответствующего грейда больше, чем установленная базовая заработная плата;

- определения минимального и максимального размера оплаты труда (диапазона тарифных ставок (окладов)).

3. Установление размера оплаты труда конкретного работника в пределах диапазона окладов грейда, к которому относится профессия (должность) работника.

Системой грейдов может предусматриваться, что диапазоны окладов по грейдам будут пересекаться, что позволит сделать более гибкой мотивацию труда работников. Например, 1-й грейд: 1 200 000 – 2 000 000 руб., 2-й грейд: 850 000 – 1 500 000 руб., 3-й грейд: 700 000 – 1 000 000 руб.

Выбор вида гибкой системы оплаты труда зависит:

- от вида экономической деятельности организации;
- показателей финансово-экономической деятельности (рост прибыли, объемов производства, производительности труда, рентабельности и др.);
- наличия и размера средств на оплату труда;
- особенностей организационной структуры;
- численности и квалификации работников;
- коллективных результатов труда;
- индивидуальных результатов труда.

Общим и обязательным для всех систем оплаты труда является необходимость установить работнику тарифную ставку (оклад). Это условие обязательно указывается в трудовом договоре (контракте), который заключается с работником (п.7 ч.2 ст. 19 Трудового кодекса Республики Беларусь).

19. Затраты на производство строительного-монтажных работ. Классификация затрат. Направления снижения затрат на производство

19.1 Затраты на производство и реализацию продукции как экономическая категория

В процессе производства и реализации продукции в организации используются материальные, трудовые, нематериальные (интеллектуальные и информационные) и финансовые ресурсы. Денежная оценка стоимости всех ресурсов, использованных в процессе производства и реализации продукции за определенный период времени, определяет понятие «затраты». Если затраты не вовлечены в производство и не списаны (не полностью списаны) на данную продукцию, то они превращаются в запасы сырья, материалов, незавершенное производство, запасы готовой продукции. Таким образом, затраты обладают свойством запасоемкости и в данном случае относятся к активам предприятия.

Понятие «расходы» можно рассматривать с позиций бухгалтерского учета и налогообложения. Исходя из целей бухгалтерского учета, расходы предприятия - это уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящих к уменьшению капитала предприятия. Расходы, исходя из целей налогообложения, - это затраты определенного периода времени, документально подтвержденные, экономически оправданные (обоснованные), полностью перенесшие свою стоимость на реализованную за этот период продукцию. Расходы, в отличие от затрат, не могут быть в состоянии запасоемкости. Следовательно, понятие «расходы» более узкое, нежели понятие «затраты». Расходы отражаются при расчете прибыли предприятия в отчете о прибылях и убытках.

Издержки - выраженные в денежной форме затраты, обусловленные расходом разных видов экономических ресурсов в процессе производства и обращения продукции, товаров. Издержки включают в себя стоимость используемых предметов труда и средств труда, а также затрат по использованию живого труда работников организации.

Затраты - это стоимостные оценки ресурсов, используемых организацией в процессе своей деятельности, как на производство продукции, выполнение работ, оказание услуг, так и на капитальные и финансовые вложения. Затраты разделяют на входящие и истекшие. *Входящие затраты* - это те средства (ресурсы), которые были приобретены, имеющиеся в наличии и, как ожидается, должны принести доход в будущем. Если эти средства в течение отчетного периода были израсходованы для получения доходов и потеряли способность приносить доход в дальнейшем, то они переходят в разряд *истекших* и формируют расходы.

Расходы рассматриваются с разных позиций и представляют собой:

- 1) с хозяйственной точки зрения - потребление или использование товаров и услуг в процессе получения дохода;
- 2) с финансовой - выплаты, которые производит организация в процессе своей хозяйственной деятельности. Они относятся к денежному потоку организации и по

результатам периода находят свое отражение в форме бухгалтерской отчетности «Отчет о движении денежных средств»;

3) с учетно-отчетной - уменьшение активов или увеличение обязательств, ведущие к уменьшению капитала.

19.2 Классификация затрат

С 1 января 2012 года вступило в силу Постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 30 сентября 2011 года № 102 «Об утверждении Инструкции по бухгалтерскому учету доходов и расходов и признании утратившими силу некоторых постановлений Министерства финансов Республики Беларусь и их отдельных структурных элементов» (далее - Инструкция № 102).

Согласно пункту 2 Инструкции № 102 выделяют следующие понятия относительно затрат.

Затраты - стоимость ресурсов, приобретенных и (или) потребленных организацией в процессе осуществления деятельности, которые признаются активами организации, если от них организация предполагает получение экономических выгод в будущих периодах, или расходами отчетного периода, если от них организация не предполагает получение экономических выгод в будущих периодах.

При этом выделяются отдельно:

1. *текущая деятельность* - основная приносящая доход деятельность организации и прочая деятельность, не относящаяся к финансовой и инвестиционной деятельности;
2. *финансовая деятельность* - деятельность организации, приводящая к изменениям величины и состава внесенного собственного капитала, обязательств по кредитам, займам и иных аналогичных обязательств, если указанная деятельность не относится к текущей деятельности согласно учетной политике организации;
3. *инвестиционная деятельность* - деятельность организации по приобретению и созданию, реализации и прочему выбытию основных средств, нематериальных активов, доходных вложений в материальные активы, вложений в долгосрочные активы, оборудования к установке, строительных материалов у заказчика, застройщика (далее - инвестиционные активы), осуществлению (предоставлению) и реализации (погашению) финансовых вложений, если указанная деятельность не относится к текущей деятельности согласно учетной политике организации.

Расходы в зависимости от их характера, условий осуществления и направлений деятельности организации подразделяются на: расходы по текущей деятельно-

сти; расходы по инвестиционной деятельности; расходы по финансовой деятельности; иные доходы и расходы. Возмещение издержек является связанным финансированием, так как денежные средства распределяются по определенным направлениям расходов. Инструкция по бухгалтерскому учету доходов и расходов определяет, что в учетной политике организации фиксируются 4 группы доходов и расходов, которые выделяются *в зависимости от их характера, условий осуществления и направлений деятельности* организации:

- доходы и расходы по текущей деятельности, т.е. основной приносящей доход деятельности организации и прочей деятельности, не относящейся к финансовой и инвестиционной;
- доходы и расходы по инвестиционной деятельности, т.е. деятельности по приобретению и созданию, реализации и прочему выбытию *инвестиционных активов* (основных средств, нематериальных активов, доходных вложений в материальные активы, вложений в долгосрочные активы, оборудования к установке, строительных материалов у заказчика, застройщика), осуществлению (предоставлению) и реализации (погашению) финансовых вложений;
- доходы и расходы по финансовой деятельности, т.е. деятельности, приводящей к изменениям величины и состава внесенного собственного капитала, обязательств по кредитам, займам и иных аналогичных обязательств;
- иные доходы и расходы.

Организацией расходы признаются на основании непосредственной связи между поступлениями по определенным статьям дохода и понесенными затратами.

Затраты связанные с производством и сбытом продукции **группируются**:

1. *По характеру связи с объёмом производства:*

а) переменные затраты (расходы зависящие от изменения объёмов производства):

- затраты на основные сырьё и материалы;
- затраты на вспомогательные материалы на технологические цели;
- затраты на топливо и энергию, воду, сжатый воздух на технологические цели;
- оплата труда производственного персонала, работающего по сдельной системе;
- налоги, отчисления от оплаты труда указанного персонала;
- экологический налог.

б) условно-постоянные затраты (затраты, которые при изменении объёмов производства остаются постоянными или изменяются незначительно):

- расходы на подготовку и освоение производства;
- расходы на содержание и эксплуатацию оборудования;
- амортизация оборудования;

- общепроизводственные и общехозяйственные расходы;
- оплата труда производственного персонала;
- оплата труда производственных рабочих-повременщиков;
- налоги, исчисленные от оплаты труда указанных категорий работников;
- налоги не связанные с объёмом производства.

2. *По способу отнесения на отдельные виды продукции:*

- а) прямые затраты прямо относятся на соответствующий вид продукции;
- б) косвенные затраты распределяются между видами продукции пропор-

ционально установленным измерителям:

- общепроизводственные расходы;
- общехозяйственные расходы;
- прочие производственные расходы.

3. *По характеру связи с технологическим процессом:*

а) основные затраты (затраты, обусловленные технологическим процессом производства продукции):

- материалы, полуфабрикаты, вспомогательные материалы на технические цели;
- топливо и энергия на технологические цели;
- оплата труда производственного персонала, расходы на содержание и эксплуатацию оборудования и другие.

б) *накладные затраты* (расходы, связанные с организацией, управлением и обслуживанием производства):

- общепроизводственные;
- общехозяйственные;
- потери от брака и другие непроизводственные расходы.

4. *По местам возникновения затрат:*

- а) затраты основного производства;
- б) затраты подсобного (вспомогательного) производства.

5. *В зависимости от предмета* - затраты на производство и реализацию единицы работ или всего объема работ на объекте;

Затраты на производство и реализацию одного вида работ и их снижение характеризует уровень и динамику затрат всего объекта строительства. Данный показатель необходим для установления расценок и определения эффективности их выполнения.

6. *В зависимости от объекта* – затраты на выполнение работ на одном объекте или во всей организации в целом;

7. *В зависимости от натуральной единицы измерения работ* - затраты на производство 1 м² штукатурки, на 1 м³ монолитных конструкций, или на единицу конечного вида продукции: на 1 м² общей площади, на 1 км дороги и т.п.

8. По этапам расчетов - затраты на производство выполненных объемов работ или реализованных заказчику видов работ.
9. По содержанию и значению (экономические элементы и калькуляционные статьи). В экономических элементах объединены однородные затраты независимо от их назначения и места возникновения. В калькуляционных статьях затраты сгруппированы в зависимости от их назначения и места возникновения (топливо на технические цели, оплата труда производственного персонала, общепроизводственные расходы и так далее).

19.3 Элементы затрат на производство и реализацию продукции

Классификация по элементам затрат важна с точки зрения определения величины материалоемкости, зарплатоемкости работ, определения величины валовой добавленной стоимости и используется для налогообложения, оценки эффективности работ.

Выделяют пять экономических элементов затрат:

$$ЗПР = МЗ + ЗОТ + ОСН + А + ПЗ,$$

где:

ЗПР - затраты на производство и реализацию продукции, руб.;

МЗ – стоимость материальных затрат, руб.;

ЗОТ – затраты на оплату труда работников организации, руб.;

ОСН – отчисления на социальные нужды, руб.;

А – амортизационные отчисления по основным средствам и нематериальным активам, руб.;

ПЗ – прочие затраты, руб.;

По данным Национального статистического комитета Республики Беларусь наибольший удельный вес – 55,6 % в составе затрат приходится на материальные затраты, 26,4 % – затраты на оплату труда, 8,9 % – отчисления на социальные нужды. Остальные элементы не имеют большого удельного значения в составе затрат.

Косвенным образом посредством установления норм, лимитов, минимальных ставок регулируются размеры отдельных экономических элементов затрат на производство и реализацию продукции.

Рассмотрим основные из них.

Ввиду особой значимости *материальные затраты* определяются на основе установленных и доведенных до организации норм расхода материальных и топливно - энергетических ресурсов и их стоимости. Единая Инструкция по бухгалтерскому учету запасов определяет порядок списания на затраты на производство

и реализацию продукции стоимости элементов материальных затрат (сырье, основные и вспомогательные материалы, полуфабрикаты и комплектующие изделия, горюче-смазочные материалы, запасные части, тара; инвентарь, хозяйственные принадлежности, инструменты, оснастка и приспособления, сменное оборудование, специальная (защитная), форменная и фирменная одежда и обувь), а также порядок расчета фактической себестоимости и транспортно-заготовительных затрат, связанных с приобретением и доставкой материалов в организацию.

Затраты на оплату расхода топливно-энергетических ресурсов сверх норм не относятся на затраты на производство и реализацию продукции, учитываемые при налогообложении. Установлен единый методический подход к нормированию расходов топливно-энергетических ресурсов на производство (Положение о нормировании расхода топлива, тепловой и электрической энергии в народном хозяйстве Республики Беларусь, утвержденное постановлением Комитета по энергоэффективности при Совете Министров Республики Беларусь от 19.11.2002 г. № 9). Соответствующие государственные органы обязаны утверждать и согласовывать нормы расхода топлива, электрической и тепловой энергии (постановление Совета Министров Республики Беларусь от 16.10.1998 г. № 1582 «О порядке разработки, утверждения и пересмотра норм расхода топлива и энергии»). Организациями с суммарным годовым потреблением ТЭР в объеме 100 тонн условного топлива и менее за норму расхода ТЭР принимается фактический объем потребляемых топлива, электрической и тепловой энергии.

Затраты на оплату труда - выплаты работникам заработной платы, исчисленной исходя из сдельных расценок, тарифных ставок, должностных окладов, систем премирования персонала за производственные результаты. Затраты на оплату труда регулируются многочисленными актами, в частности, устанавливающими минимальные размеры оплаты труда, тарифную систему, систему премирования, доплат и надбавок, социальных льгот, предусмотренных законодательством. Основными нормативными документами являются Трудовой кодекс Республики Беларусь, постановления Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь (в том числе от 21.10.2011 г. № 104 «Рекомендации по применению гибких систем оплаты труда в коммерческих организациях»).

Отчисления на социальные нужды - это отчисления в Фонд социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь, страховой взнос по обязательному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний. Их размеры регулируются статьями Налогового кодекса Республики Беларусь, Законом от 29.02.1996 г. № 138-ХІІІ «Об обязательных страховых взносах в Фонд социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь», Положением о порядке

уплаты страховщику страховых взносов по обязательному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний (постановление Совета Министров от 10.10.2003 г. № 1297), а также ведомственными инструкциями.

Амортизация основных средств и нематериальных активов, включается в затраты на производство и реализацию продукции ежемесячно в соответствии с выбранным методом начисления амортизации, стоимости амортизируемых объектов, срока их полезного использования. Амортизационные отчисления регулируются положениями Инструкции о порядке начисления амортизации основных средств и нематериальных активов, утвержденной постановлением Министерства экономики Республики Беларусь, Министерства финансов Республики Беларусь и Министерства архитектуры и строительства Республики Беларусь от 27.02.2009 г. № 37/18/6, а также постановлением Министерства экономики Республики Беларусь от 30.09.2011 г. № 161 «Об установлении нормативных сроков службы основных средств».

Состав *прочих затрат* достаточно широк: арендная плата, вознаграждения за рационализаторские предложения и выплата авторских гонораров, суточные и подъемные, начисленные налоги, сборы (пошлины), платежи, включаемые в себестоимость продукции (работ, услуг), представительские расходы, а также услуги других организаций: гостиниц, пассажирского транспорта, связи, по созданию и обновлению web-сайтов, по научным разработкам, по охране имущества, банков и небанковских кредитно-финансовых организаций, консультационные, аудиторские, по уборке территории, сбору и вывозу отходов, образования, здравоохранения и другие затраты. Состав налогов и отчислений в бюджет и внебюджетные фонды, включаемых в затраты на производство и реализацию продукции, определяется Налоговым кодексом Республики Беларусь.

19.4 Себестоимость строительных работ

В современной трактовке *себестоимость* - это сумма таких затрат, которые (в соответствии с принятыми в каждом конкретном случае учетными принципами и стандартами составления финансовой отчетности) разрешено отнести на уменьшение финансового результата.

В соответствии с Международными стандартами бухгалтерской отчетности для оценки запасов *по отношению к себестоимости продукции* издержки делятся на:

- 1) входящие в себестоимость (производственные) это только издержки, связанные с производством готовой продукции. Издержки производства по

отгруженной, но неоплаченной продукции числятся на балансе предприятия как активы (в запасах готовой продукции) до тех пор, пока продукция не будет оплачена;

- 2) не входящие в себестоимость (внепроизводственные) издержки, связанные с полученными в течение отчетного периода услугами, которые нельзя проинвентаризировать и учитывать при оценке запасов готовой продукции на складе. Они сразу оказывают влияние на определение прибыли. Это издержки по реализации продукции или товаров, услуг (коммерческие издержки); проведению научно-исследовательских работ (НИР); издержки маркетингового характера, административные и другие.

Расходы по текущей деятельности включают в себя затраты, формирующие:

- себестоимость реализованной продукции, товаров, работ, услуг;
- управленческие расходы;
- расходы на реализацию;
- прочие расходы по текущей деятельности.

Себестоимость реализованной продукции, товаров, работ, услуг включает:

- в организации, осуществляющей промышленную и иную производственную деятельность, прямые затраты и распределяемые переменные косвенные затраты, непосредственно связанные с производством продукции, выполнением работ, оказанием услуг, относящиеся к реализованной продукции, работам, услугам;
- в организации, осуществляющей торговую, торгово-производственную деятельность, стоимость приобретения реализованных товаров (в ценах приобретения или в розничных ценах, за исключением сумм реализованных торговых наценок (скидок, надбавок), налогов, включаемых в цену товаров);
- в организации - профессиональном участнике рынка ценных бумаг – стоимость приобретения реализованных ценных бумаг.

К прямым затратам относятся прямые материальные затраты, прямые затраты на оплату труда.

В состав прямых материальных затрат включается стоимость израсходованного сырья и материалов, составляющих основу производимой продукции, покупных полуфабрикатов, комплектующих изделий и других материалов, стоимость которых может быть прямо включена в себестоимость определенного вида продукции работ, услуг.

В состав прямых затрат на оплату труда включаются затраты на оплату труда и другие выплаты работникам, занятым в производстве продукции, выполнении работ, оказании услуг, которые могут быть прямо включены в себестоимость определенного вида продукции, работ, услуг, а также суммы обязательных отчислений, установленных законодательством, от указанных выплат.

В состав распределяемых переменных косвенных затрат включаются косвенные общепроизводственные затраты, величина которых зависит от объема производимой продукции, выполняемых работ, оказываемых услуг.

С 1 января 2012 года вступили в силу новый типовой план счетов бухгалтерского учета и Инструкция о порядке применения типового плана счетов бухгалтерского учета, утвержденные постановлением Минфина от 29.06.2011 № 50 (далее – Инструкция № 50), а также Инструкция по бухгалтерскому учету доходов и расходов, утвержденная постановлением Минфина Республики Беларусь от 30.09.2011 г. № 102. Этим документом определены общие подходы к формированию расходов организации, в том числе к определению себестоимости.

Отраслевые особенности формирования расходов, в том числе себестоимости при выполнении строительных работ определены Инструкции по бухгалтерскому учету доходов и расходов по договорам строительного подряда, утвержденной постановлением Минстройархитектуры 30.09.2011 г. № 44.

Себестоимость выполненных работ по договору строительного подряда формируется исходя из суммы прямых затрат, непосредственно связанных с выполнением строительных работ по договору строительного подряда, и суммы общепроизводственных (косвенных) затрат, приходящихся к конкретному договору.

Инструкцией № 44 устанавливаются следующие **статьи учета прямых затрат**:

- «Материалы»;
- «Заработная плата рабочих основного производства»;
- «Затраты по эксплуатации строительных машин и механизмов»;
- «Прочие прямые затраты»;

На статью «Материалы» относятся затраты связанные с использованием в процессе выполнения строительных работ материалов, конструкций, топлива, а также отклонения в стоимости материалов, израсходованных на выполнение строительных работ.

На статью «Заработная плата рабочих основного производства» относятся затраты, связанные с оплатой труда основных производственных рабочих по сдельным расценкам, тарифным ставкам, окладам, дополнительная заработная плата (в том числе надбавки всех видов) и премии за производственные результаты, выплачиваемые рабочим основного производства.

На статью «Затраты по эксплуатации строительных машин и механизмов» относятся затраты, связанные с содержанием и использованием при выполнении строительных работ собственных и арендованных строительных машин и механизмов (далее – техника). В частности:

- затраты связанные с оплатой труда (основная, дополнительная заработная плата, включая надбавки всех видов, премия за производственные результаты) машинистов и других рабочих, занятых управлением, обслуживанием и ремонтом техники;

- стоимость топлива и горюче-смазочных материалов, использованных для обеспечения работы техники, ее ремонта и технического обслуживания;

- затраты на ремонт техники, осуществляемые собственными силами организации или сторонними организациями;

- арендная плата или лизинговые платежи по арендной технике;

- иные затраты, непосредственно связанные с содержанием и эксплуатацией техники;

На статью «Прочие прямые затраты» относятся иные, не перечисленные выше затраты, прямо связанные с выполнением строительных работ по конкретному договору подряда (на конкретном объекте строительства). К ним относятся:

- обязательные отчисления, установленные законодательством, от заработной платы рабочих основного производства;

- затраты на служебные командировки рабочих основного производства и административно-управленческого персонала, закрепленного за конкретным объектом строительства (прорабы, мастера, начальники участков);

- затраты на оплату услуг сторонних организаций по охране объекта, если договором строительного подряда эта обязанность возложена на подрядчика;

- затраты на отопление объекта строительства, электро-, газо- и водоснабжение в период его строительства и сдачи в эксплуатацию;

- затраты на ремонт, содержание и разборку временных зданий и сооружений;

- затраты, связанные с использованием временных зданий и сооружений;

- затраты по транспортировке работников к месту работы и обратно при расположении объекта строительства вне места расположения строительной организации;

- затраты, связанные с выполнением строительных работ вахтовым методом;

- затраты на перебазировку строительной техники;

- затраты на оплату услуг сторонних организаций по геодезическим съемкам, выполнение которых является обязанностью подрядчика;

- амортизационные отчисления по основным средствам (за исключением техники), используемым при выполнении строительных работ;

- затраты на вывоз строительного мусора;

- налоги и отчисления, уплачиваемые подрядчиком в соответствии с законодательством и относимые на себестоимость;

- иные затраты, возникновение которых прямо связано с выполнением строительных работ по конкретному договору строительного подряда (на объекте строительства), подготовкой и сдачей объекта в эксплуатацию.

К косвенным общепроизводственным затратам относятся:

- затраты на организацию работ на строительных площадках;
- затраты на охрану труда и обеспечение санитарно-гигиенических требований;
- затраты по контролю качества выполняемых строительных работ;
- затраты на устранение результата строительных работ ненадлежащего качества, выявленного в течение гарантийного срока эксплуатации объекта строительства;
- амортизационные отчисления по производственным приспособлениям, оборудованию и устройствам, используемым при выполнении строительных работ и постоянно перемещаемым между объектами строительства;
- арендная плата по производственным приспособлениям, оборудованию и устройствам, используемым при выполнении строительных работ и постоянно перемещаемым между объектами строительства;
- затраты на содержание производственных подразделений при условии, что этими подразделениями не оказываются услуги на сторону;
- затраты на перемещение имущества (в том числе строительных материалов и конструкций) между складом и объектами строительства, а также между объектами строительства;
- платежи по страхованию имущества, грузов, гражданской ответственности;
- другие затраты, связанные с выполнением строительных работ, прямо не относящиеся к конкретному договору строительного подряда (объекту строительства).

Затраты, не включаемые в себестоимость выполненных работ, но включаемые в общую сумму затрат на выполнение работ - общехозяйственные затраты, связанные с управлением организацией.

К ним относятся:

- затраты на оплату труда управленческого персонала (основная и дополнительная заработная плата, выплаты стимулирующего характера);
- обязательные отчисления, установленные законодательством, от всех видов оплаты труда работников управленческого персонала;
- затраты на служебные командировки управленческого персонала;
- затраты на содержание и эксплуатацию зданий, сооружений, помещений, занимаемых и используемых управленческим персоналом;
- амортизационные отчисления по основным средствам, используемым управленческим персоналом;

- затраты на ремонт предметов в обороте, используемых управленческим персоналом;
- затраты, связанные с использованием управленческим персоналом отдельных предметов в обороте;
- арендная плата по имуществу, используемому управленческим персоналом;
- затраты на содержание и эксплуатацию служебного легкового транспорта;
- отчисления на содержание аппарата управления юридического лица, производимые филиалами;
- затраты на представительские цели;
- затраты на рекламу и маркетинговые услуги;
- затраты на консультационные, информационные, аудиторские услуги;
- затраты, связанные с подготовкой и переподготовкой кадров;
- затраты на оплату услуг связи;
- затраты на приобретение периодических изданий, технической литературы, справочных систем;
- другие затраты управленческого назначения.

19.5 Планирование затрат на производство

В зависимости от источников покрытия затраты организаций подразделяются на три группы:

- 1) включаемые в себестоимость продукции (работ, услуг);
- 2) относимые на счет прибыли и убытков;
- 3) возмещаемые из чистой, остающейся в распоряжении предприятия прибыли, а также целевых фондов, резервов и т. д.

Планирование затрат на производство осуществляется с целью определения общей величины затрат по организации, а также расчета себестоимости единицы продукции. Планирование является одной из самых важных функций управления, необходимых для реализации целей контроля, учета и анализа. Планированию себестоимости продукции предшествует анализ сложившегося уровня затрат. Анализ делается для выявления возможных отклонений в организации производственного процесса и выявления резервов производства.

Планирование себестоимости представляет собой процесс установления затрат на производство продукции и выявление путей их снижения для увеличения прибыли.

Исходными данными разработки плана себестоимости являются: планируемые объемы производства работ, нормы расхода материальных и трудовых ресурсов, договоры на поставку материальных ресурсов, экономические нормативы, мероприятия плана развития организации и т. д.

Выделяется несколько этапов планирования себестоимости:

- 1) планирование суммы затрат, определение величины затрат и расчет плановой себестоимости всего объема работ;
- 2) распределение работ по заказчикам;
- 3) составление смет и калькулирование затрат;
- 4) подготовка смет общепроизводственных расходов;
- 5) составление смет транспортно-заготовительных расходов, общехозяйственных и коммерческих расходов;
- 6) калькулирование себестоимости видов работ, расчет себестоимости всего объема работ;
- 8) составление сметы и свода затрат на производство.

Планирование себестоимости – неотъемлемая часть процесса планирования на предприятии, в которой участвуют все структурные подразделения организации для полноты отражения всех затрат.

Ответственной службой в основном является планово-экономический отдел.

Определение стоимости единицы продукции (работ, услуг) расчетным путем называется «*калькулированием*». Непосредственно сам документ, отражающий этот расчет, носит название «*калькуляция*».

Калькулирование имеет следующие цели:

- 1) определить себестоимость каждой единицы работ и всего объема работ в целом;
- 2) создание базы плановых цен на ресурсы;
- 3) использование возможных резервов.

В современной практике различают следующие виды калькуляций:

1) *нормативные калькуляции* предполагают расчет себестоимости единицы работ на основании утвержденных норм и нормативов. Этот вид калькуляции выступает платформой для расчета плановой калькуляции;

2) *плановые калькуляции* формируются на основе прямых затрат, с использованием данных нормативных калькуляций на работы на начало отчетного периода с учетом прогнозируемых изменений этих затрат, подкрепленным организационно-техническим планом. Включение же косвенных расходов в плановую себестоимость производится в соответствии с принятой учетной политикой методикой.

Процесс калькулирования может производиться только при отлаженной нормативной организации и безупречном ведении бухгалтерского учета. Объектами калькулирования выступают строительные работы и затраты.

При осуществлении процесса калькулирования необходимо обратить внимание на следующее:

- 1) при значительной номенклатуре работ плановые калькуляции возможно рассчитывать на группу однотипных работ;

2) продукция вспомогательных производств также подлежит калькулированию.

Документ «калькуляция» является внутренним документом, используется только внутри организации.

19.6 Показатели экономической эффективности затрат на производство и реализацию продукции

В системе показателей, характеризующих эффективность производства и реализации, одно из ведущих мест принадлежит затратам на производство продукции. В затратах на производство и реализацию продукции, как синтетическом показателе, отражаются все стороны производственной и финансово-хозяйственной деятельности предприятия: степень использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов, качество работы отдельных работников и руководства в целом.

Для оценки эффективности вложения затрат используются такие показатели, как затратноёмкость и затратноотдача, рентабельность затрат.

Затратноёмкость (Z_e) показывает величину затрат, приходящуюся на рубль выполненного объема работ, произведенной продукции, и определяется по формуле:

$$Z_e = \frac{\sum Z}{B},$$

где $\sum Z$ - сумма затрат, понесенных организацией на выполнение работ, руб.;

B – выручка, полученная от реализации работ, руб.

Затратноотдача (Z_o) показывает величину результата (выручки от реализации), приходящуюся на один затрат на производство и реализацию, и определяется по формуле:

$$Z_o = \frac{B}{\sum Z}$$

Рентабельность затрат (P_z) показывает величину прибыли от реализации, приходящуюся на один рубль выплаченной заработной платы, и определяется по формуле:

$$P_z = \frac{\Pi}{\sum Z}$$

Для повышения эффективности затрат на производство и реализацию продукции затратноотдача и рентабельность затрат должны расти, а затратноёмкость снижаться.

В строительстве различают сметные (нормативные), плановые и фактические затраты.

Сметные (нормативные) затраты ($Z_{см}$) отражают затраты, определяемые

сметными расчетами исходя из принятых сметных нормативов и могут быть представлены в виде:

$$З_{см} = C_{СМР} - ПП = ПЗ + ОПРиОХР = М + Тр + ЭММ + ЗП + ОХРиОПР,$$

где $C_{СМР}$ - сметная стоимость строительно-монтажных работ, руб.;

$ПП$ – сумма плановой прибыли, принятой согласно установленным нормативам, руб.;

$ПЗ$ – сумма прямых затрат на выполнение строительно-монтажных работ, руб.

$ОХРиОПР$ – сумма общехозяйственных и общепроизводственных расходов, принятых согласно установленным нормативам, руб.;

$М, Тр, ЭММ, ЗП$ – соответственно сумма стоимости строительных материалов, изделий и конструкций, транспортных расходов по их доставке, затрат на эксплуатацию строительных машин и механизмов, заработной платы рабочих, принятых согласно установленным нормативам, руб.

Сметные затраты рассчитываются в сметной документации на основании норм расхода ресурсов и сметных цен на ресурсы. Сметные затраты является базой для расчета плановых затрат.

Плановые затраты ($З_{пл}$) – это планируемые строительной организацией затраты на выполнение строительно-монтажных работ, определяемые с учетом принятых для конкретного объекта организационно-технических решений, направленных на снижение затрат. Они устанавливаются на основе технико-экономических расчетов с учетом реальных условий производства.

$$З_{пл} = З_{см} - З_{сн},$$

где $З_{сн}$ – задание по снижению затрат (устанавливается соответствующими плановыми расчетами или может приниматься в процентах от сметных затрат, руб.).

Планирование затрат ведется строительной организацией самостоятельно. Положительной следует считать тенденцию, направленную на снижение затрат, т.е. должно соблюдаться неравенство:

$$З_{пл} \leq З_{см}$$

Фактические затраты ($З_{ф}$) складываются при выполнении работ из фактических расходов и цен на ресурсы, фактически понесенных затрат строительной организации на выполнение работ. Они рассчитываются по отчетным данным бухгалтерского учета и позволяют вести контроль за использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов, израсходованных на выполнение работ.

$$З_{ф} = М_{ф} + Тр_{ф} + ЭММ_{ф} + ОЗП_{ф} + ОХРиОПР_{ф} + ПЗ_{ф} + Н,$$

где $М_{ф}, Тр_{ф}, ЭММ_{ф}, ОЗП_{ф}, ОХРиОПР_{ф}, ПЗ_{ф}, Н$ - фактическая стоимость соответственно материалов, транспортных расходов, затрат на эксплуатацию строительных машин и механизмов, основной заработной платы, общехозяйственных

и общепроизводственных расходов, прочих затрат и налогов, относимых на себестоимость, руб.

Для повышения эффективности деятельности организации следует стремиться к тому, чтобы:

$$Зф \leq Зпл \leq Зсм$$

То есть, все мероприятия организационно-технического планирования должны быть направлены на снижение затрат на производство работ.

19.7 Направления снижения затрат на производство и реализацию работ

Экономический смысл снижения затрат на производство и реализацию строительных работ заключается в том, что снижение затрат:

1. выступает важнейшим фактором роста прибыли;
2. обеспечивает снижение цены на строительную продукцию;
3. уменьшает потребность в оборотных средствах и других ресурсах.

К основным *направлениям снижения затрат на производство и реализацию строительных работ* строительных работ относятся:

- снижение расходов на материальные ресурсы и основные средства;
- рост производительности труда;
- снижение расходов по управлению и обслуживанию производства.

По своему характеру и экономическому значению все факторы, влияющие на формирование затрат подразделяются на внепроизводственные и внутрипроизводственные.

К *внепроизводственным факторам* относятся: изменение цен на энергоносители, тарифов на перевозку грузов; технический прогресс в отраслях; система финансирования и кредитования строительства; нормативы отчислений на социальную защиту населения, налоги, сборы и отчисления в бюджет и внебюджетные фонды.

К *внутрипроизводственным факторам* относятся: совершенствование организационной структуры управления; применение передовых технологий производства; повышение качества работ; повышение производительности труда; сокращение сроков строительства; эффективное использование ресурсов.

Снижение затрат на производство строительно-монтажных работ необходимо для повышения конкурентоспособности продукции строительных организаций, повышения ее эффективности. Оно достигается на всех стадиях инвестиционного цикла: бизнес-планирования, проектирования, выполнения строительно-монтажных работ.

Задания по снижению себестоимости разрабатываются в плане организационно-технических мероприятий по конкретным направлениям, технологиям, механизмам, статьям затрат, подразделениям.

Экономия прямых затрат достигается за счет:

1 снижения затрат на производство работ без ущерба для ее качества за счет роста производительности труда:

$$\Delta C = ЗП \times \left(1 - \frac{100 + \Delta ЗП}{100 + \Delta П}\right)$$

где: ΔC - экономия затрат, руб.;

$ЗП$ - расходы по заработной плате рабочих, руб.;

$\Delta ЗП$ - прирост заработной платы, %;

$\Delta П$ - прирост производительности труда, %.

Если в результате применения новых технологий, повышения уровня квалификации и т.п. возрастает производительность труда, то соответственно должны возрасти и выплаты по заработной плате. При этом **реальная экономия затрат может быть достигнута только в случае, когда рост производительности труда опережает рост заработной платы.**

2. Снижение затрат на производство работ за счет экономии материалов на и изменения цен:

$$\Delta C = C_{\text{mat}} \times \left(1 - \frac{(100 - \Delta M) \times (100 \pm \Delta Ц)}{100 \times 100}\right)$$

где C_{mat} – стоимость материалов, руб.

ΔM – снижение расхода материалов, %

$\pm \Delta Ц$ – увеличение (снижение) цен на материалы, %

Применение более экономичных материалов означает уменьшение их расхода на единицу измерения строительно-монтажных работ или уменьшение совокупных затрат за счет увеличения срока эксплуатации объекта или отдельных конструктивных элементов и систем, уменьшения уровня расходов по обслуживанию, обеспечению надежности и поддержанию потребительских свойств. При этом используются более качественные материалы, что предполагает обычно их более высокую стоимость. **Реальная экономия затрат на производство может быть достигнута только в случае, когда снижение расхода материалов опережает рост цен на эти материалы.**

3. Снижение затрат на производство работ за счет повышения производительности машин и механизмов:

$$\Delta C = У_{\text{эмм}} \times C_{\text{смп}} \times \left(1 - \frac{\Delta П_{\text{мм}}}{100 + \Delta П_{\text{мм}}}\right)$$

где:

$У_{эмм}$ - удельный вес затрат на эксплуатацию машин и механизмов в структуре стоимости строительного-монтажных работ;

$С_{смп}$ – сметная стоимость строительного-монтажных работ, руб.;

$\Delta П_{мм}$ - изменение производительности машин и механизмов, %, которые рассчитывается по формуле:

$$\Delta П_{мм} = \frac{П_{мм}^{\phi}}{П_{мм}^н} \times 100\%$$

$П_{мм}^{\phi}$ и $П_{мм}^н$ - соответственно фактическая и нормативная производительность машин и механизмов.

Повышение фактической производительности машин может быть достигнуто за счет:

• обновления парка строительных машин (*причем реальная экономия затрат может быть достигнута только в случае, когда рост производительности новой техники будет больше прироста восстановительной стоимости аналогичной базовой техники.*);

- повышения сменности с изменением режима работы организации;
- снижения расхода топлива и электроэнергии;
- организации системы планово-предупредительных ремонтов и техобслуживания с целью снижения затрат на ремонтные работы.

При планировании работы по снижению затрат на производство работ особое внимание уделяется элементу «Сокращение общепроизводственных и общехозяйственных расходов». В этих целях составляется плановая смета общепроизводственных и общехозяйственных расходов по организации и делается сопоставление ее с размером общепроизводственных и общехозяйственных расходов, предусмотренных в сметной документации.

20. Прибыль и рентабельность в строительном производстве. Резервы роста прибыли

20.1 Прибыль в строительном производстве

В настоящее время при оценке эффективности деятельности в организации используются разные виды прибыли.

При группировке доходов и расходов по видам деятельности выделяют следующие виды прибыли:

- прибыль (убыток) от текущей деятельности;
- прибыль (убыток) от инвестиционной деятельности
- прибыль (убыток) от финансовой деятельности

- прибыль (убыток) от иной деятельности

Прибыль от текущей, инвестиционной, финансовой и иной деятельности определяется как разница между доходами и расходами от этих видов деятельности.

В организациях прибыль рассчитывается на основе бухгалтерского учета как сумма прибыли, полученной из различных источников.

Валовой прибылью (убытком) (Пв) признается сумма прибыли от реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав и внереализационных доходов, уменьшенных на сумму внереализационных расходов.:

$$Пв = Пр + Вд - Вр$$

где: Пр – прибыль (убыток) от реализации товаров (работ, услуг), руб.;

Вд – внереализационные доходы, руб.;

Вр – внереализационные расходы, руб.

Прибыль (убыток) от реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав (за исключением основных средств, нематериальных активов) определяется как положительная (отрицательная) разница между выручкой от их реализации, уменьшенной на суммы налогов и сборов, уплачиваемых из выручки, и затратами по производству и реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав, учитываемыми при налогообложении.

Прибыль (убыток) от реализации основных средств, нематериальных активов определяется как положительная (отрицательная) разница между выручкой от реализации основных средств, нематериальных активов, уменьшенной на суммы налогов и сборов, уплачиваемые из выручки, и остаточной стоимостью основных средств, нематериальных активов, а также затратами по реализации основных средств, нематериальных активов.

Чистая прибыль остается в распоряжении предприятия после уплаты налогов, отчислений, обязательных платежей в бюджет, в вышестоящие организации и пр. Чистая прибыль используется для материального стимулирования коллектива и развития производства.

Статистика динамики чистой прибыли строительных организаций за период с 2004 по 2012 годы представлена на рисунке 20.1.

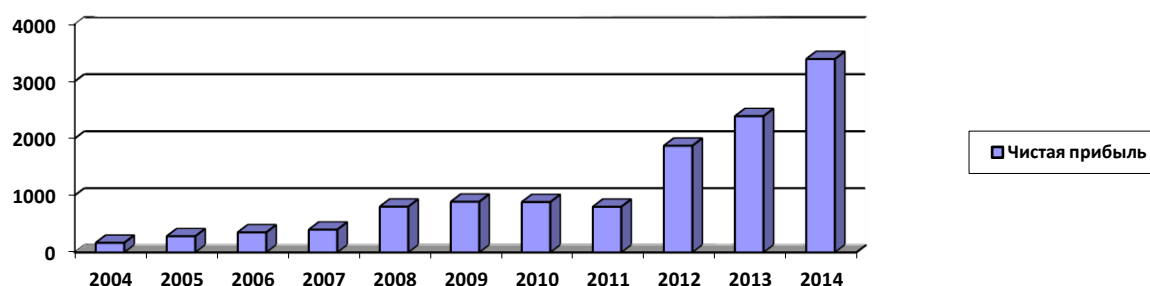


Рис. 20.1 Чистая прибыль организаций в строительстве, (в фактически действовавших ценах; миллиардов рублей)

Динамика прибыли в фактически действовавших ценах свидетельствует о неравномерном, нестабильном изменении прибыли организаций, работающих в строительстве. Особенно ощутимым является снижение сумм прибыли при росте темпов инфляции.

Порядок формирования и распределения прибыли представлен на рис. 20.2.

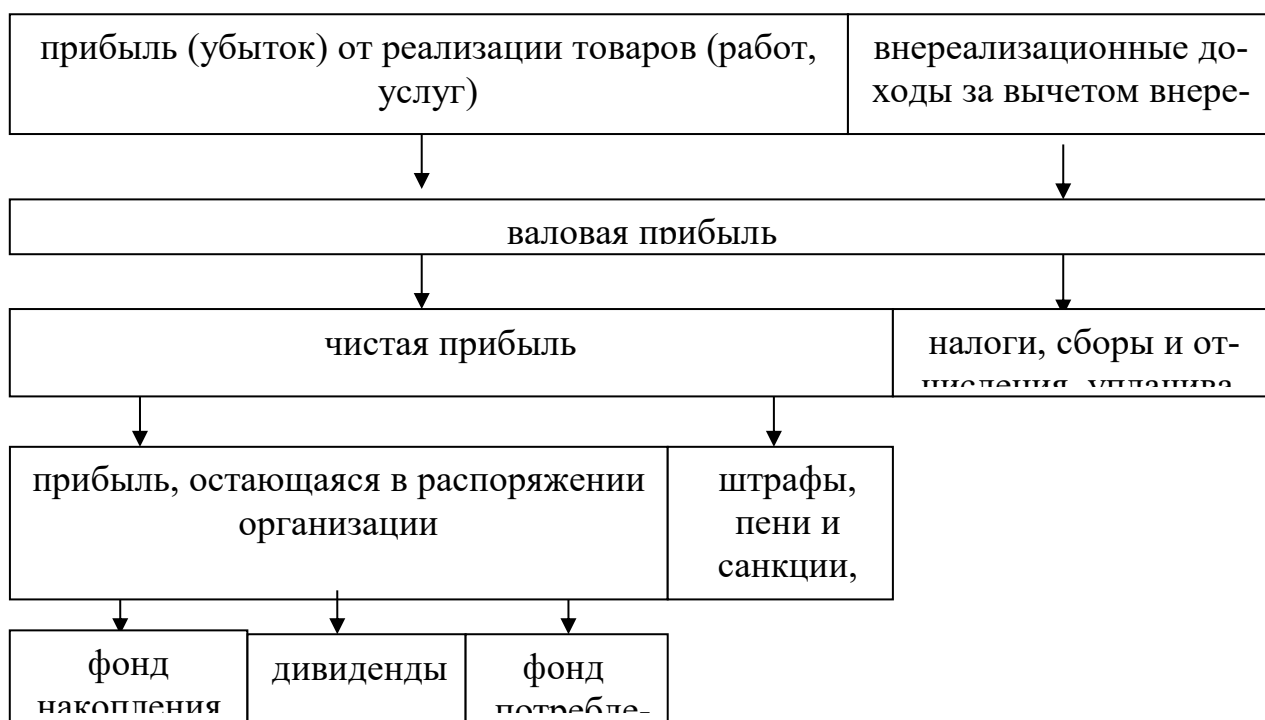


Рис. 20.2 Образование и распределение прибыли

За счет нераспределенной прибыли могут быть сформированы следующие фонды:

- фонд накопления - средства, предназначенные для производственного развития организации и иных аналогичных целей, сопровождающихся созданием нового имущества;

- фонд потребления - средства, предназначенные для осуществления мероприятий по социальному развитию (кроме вложений во внеоборотные активы) и материальному поощрению коллектива организации и иных аналогичных мероприятий и работ, не приводящих к образованию нового имущества.

Фонд накопления формируется по нормативу, определенному собственником. Норматив отчислений от прибыли в фонд накопления предусматривается в учредительных документах организации или устанавливается собственником (собственниками) ежегодно и может быть зафиксирован как в процентах от прибыли, остающейся в распоряжении организации, так и в твердой сумме.

Средства фонда потребления расходуют в соответствии с утвержденной сметой на материальное поощрение работников и социальное развитие коллектива, а именно:

- на приобретение оборудования, инвентаря, транспортных средств для оздоровительных лагерей, детских садов, столовых и буфетов, здравпунктов, санаториев и других объектов социальной сферы;

- возмещение расходов по содержанию принадлежащих организации детских садов, оздоровительных и других учреждений социальной сферы, не покрываемых их доходами;

- оказание единовременной материальной помощи работникам и пенсионерам, а также на выплату единовременных пособий уходящим на пенсию работникам;

- проведение оздоровительных мероприятий, приобретение путевок в дома отдыха, пансионаты, санатории, на туристические базы, для экскурсий и путешествий, организуемых профсоюзом;

- проведение культурно-просветительских и оздоровительных мероприятий для работников, приобретение для этих целей учебных наглядных пособий, театральных костюмов, музыкальных инструментов, спортивной формы и инвентаря, оплату абонементов в группы здоровья, на занятия в секциях, клубах, покупку средств для наглядной агитации и художественного оформления;

- выплату работникам сумм на удешевление стоимости питания;

- возмещение до 50% стоимости выданной форменной одежды;

- выплату премий по системам премирования сверх размеров, предусмотренных законодательством;

- выплату вознаграждений по результатам работы за год;

- предоставление безвозмездной материальной помощи для первоначального взноса средств на кооперативное и индивидуальное жилищное строительство, на частичное погашение кредита, предоставленного на эти цели, на оплату строительных материалов, приобретаемых застройщиками для индивидуального строительства, на хозяйственное обзаведение;

- оплату проезда работников к месту работы и обратно.

Чистая прибыль расходуется на различные цели по решению руководства предприятия в порядке, предусмотренном учредительными документами предприятия.

20.2 Рентабельность в строительном производстве

Абсолютная величина прибыли организации не дает полного представления об эффективности ее деятельности, не может быть применена для сравнения эффективности выполнения различных работ.

Рентабельность – относительный показатель экономической эффективности, который отражает степень эффективность использования всех ресурсов и характеризует долю прибыли, полученной в организации в расчете на единицу использованных ресурсов.

Сметный уровень рентабельности ($P_{см}$) рассчитывается как отношение плановой прибыли ($П_{см}$) к сметной стоимости работ (объекта строительства) ($C_{смп}^{см}$):

$$P_{см} = \frac{П_{см}}{C_{смп}^{см}} \times 100\%$$

Плановый уровень рентабельности ($P_{пл}$) определяется по формуле:

$$P_{пл} = \frac{П_n}{Ц_д} \times 100\%$$

где $П_n$ – прибыль, которую организация планирует получить от реализации работ руб.;

$Ц_д$ – договорная цена, руб.

По окончании строительства и завершении расчетов определяется **фактическая рентабельность** ($P_{ф}$) объекта:

$$P_{ф} = \frac{П_{ф}}{Ц_{ф}} \times 100\%$$

где $П_{ф}$ – фактическая прибыль, полученная от сдачи объекта с учетом достигнутой экономии и полученных компенсаций, руб.;

$Ц_{ф}$ – фактическая стоимость строительства объекта, руб.

Для трестов и управлений механизации, а также строительных организаций, выполняющих работы собственными средствами, уровень **рентабельности производства** ($P_{пр-ва}$) определяется отношением прибыли от реализации к среднегодовой стоимости основных производственных фондов ($\Phi_{оф}^{средн.год}$) и нормируемых оборотных средств ($ОС$):

$$P_{пр-ва} = \frac{П_{ф}}{(\Phi_{оф}^{средн.год} + ОС)} \times 100\%$$

Для оценки эффективности деятельности организации показатель рентабельности может определяться по отношению к полученным доходам, либо по отношению к понесенным затратам. В первом случае рассчитываемый показатель называется **рентабельность продаж** ($P_{продаж}$): (рентабельность реализованной продукции).

$$P_{продаж} = \frac{П_{ф}}{(B - KH)} \times 100\%$$

где B – выручка, полученная от реализации товаров, работ, услуг, руб.;

KN – косвенные налоги, уплачиваемые из выручки, руб.

Показатель рентабельности продаж характеризует эффективность деятельности по отношению к полученным доходам. Уровень рентабельности продаж и рентабельности реализованной продукции представлен на рис. 20.3.

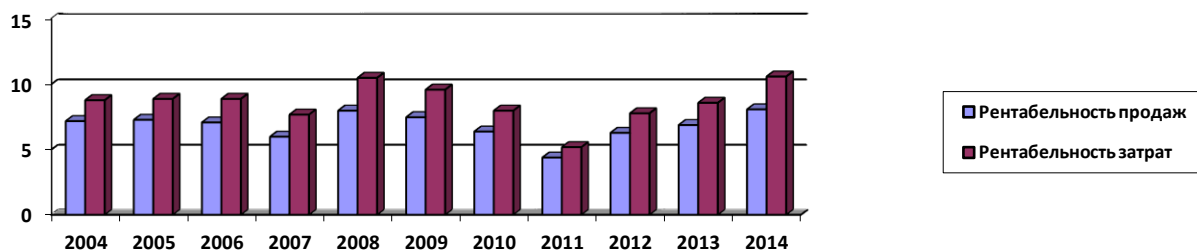


Рис. 20.3 Рентабельность продаж и рентабельность затрат в строительстве, % [1]

И хотя с 2004 года наблюдается тенденция постоянного колебания рентабельности в диапазоне от 4,4% до 8% и остается сравнительно небольшой величиной.

Наиболее часто в строительстве используется показатель **рентабельности затрат** на производство продукции (P_3), характеризующий уровень прибыли, полученной на 1 рубль затрат на производство и реализацию работ:

$$P_3 = \frac{\Pi_\phi}{Z_\phi} \times 100\%$$

где Z_ϕ – затраты на производство и реализацию работ, руб.

Рентабельность – это показатель эффективности. В экономическом анализе могут рассчитываться и другие показатели рентабельности. В каждом случае рентабельность – это отношение прибыли к чему-либо, то есть отношение прибыли, к ресурсам (факторам), израсходованным (вложенным) на достижение прибыли.

Поскольку целью предпринимательской деятельности является получение прибыли, поэтому использование каждого ресурса можно анализировать на предмет того, как он повлиял на достижение конечного результата, поэтому экономическая наука использует большое количество показателей рентабельности.

В экономическом анализе могут рассчитываться показатели рентабельности по налогооблагаемой или по чистой прибыли. Налогооблагаемая прибыль показывает разницу между доходами и затратами и включает в себя налоги из прибыли. То есть это именно эту прибыль организация зарабатывает в результате своей деятельности. Вместе с тем, в распоряжении организации остается чистая прибыль, поэтому часто для оценки реальной эффективности деятельности организации рассчитываются показатели рентабельности по чистой прибыли.

20.3 Резервы роста прибыли и рентабельности

Так как получение прибыли выступает основной целью деятельности коммерческой организации, эффективность ее работы определяется прибыльностью. Для увеличения прибыли необходимо развивать следующие направления:

техническое – включает использование экономически наиболее выгодных технологий с применением новейших индустриальных материалов и конструкций;

организационное – внедрение более совершенных методов организации производства, труда и управления им;

экономическое – использование рычагов повышения прибыли, включающих поиск резервов снижения себестоимости строительного производства, повышения качества, конкурентоспособности продукции для успешного продвижения ее на рынке, материальное поощрение работников за творческую активность.

Под резервами роста прибыли понимаются неиспользованные возможности роста прибыли предприятия. Можно представить следующую классификацию резервов повышения прибыли предприятия:

▪ *поэлементные (тактические)*. К ним относятся такие, которые вызывают одностороннее изменение динамики прибыли. Например, к ним относятся: увеличение объема производства, повышение цены реализации, снижение затрат на производство;

▪ *комплексные*. Они включают два и более элементов, изменение которых имеет разнонаправленный характер: одна их часть при реализации улучшает конечный результат, а другая - ухудшает. Например, резерв увеличения разницы между ценой реализации товара и затратами на его производство, поскольку рост цены товара может опережать рост затрат на его производство. Реализация данного резерва связана с повышением качества продукции, с освоением новых моделей продукции. По сути, использование этого резерва приводит к повышению прибыли от продажи единицы продукции. К ним относятся: структурные сдвиги в производимой продукции, увеличение разницы между ценой и затратами и др.

Основными направлениями повышения рентабельности производства являются:

- повышение прибыли;
- снижение затрат на производство;
- повышение эффективности организации и управления производством.

Поэтому ключевыми путями повышения рентабельности является снижение затрат на производство продукции на основе инновационной деятельности, повышения уровня организации труда и управления производством, совершенствование

государственного регулирования экономики, которое способствует росту производительности труда и снижению стоимости ресурсов, используемых в строительном производстве.

21. Налоги и налогообложение. Налоговый учет и налоговый контроль

21.1 Налоги и налогообложение

Сущность налогов связана с тем, что государство, выражая интересы общества в различных сферах деятельности, вырабатывает и осуществляет соответствующую политику — экономическую, социальную, международную, оборонную, экологическую, демографическую и др. При этом в качестве средства взаимодействия для государственного регулирования социально-экономических процессов используется финансово-бюджетный механизм и его составная часть - налоги.

Кроме налогов у государства, по существу нет иных методов привлечения финансовых ресурсов. Оно может использовать для покрытия своих расходов государственные займы, но их необходимо возвращать и уплачивать по ним проценты, что требует дополнительных расходов. При особых обстоятельствах государство прибегает к выпуску денег в обращение (эмиссии). Однако это связано с тяжелыми последствиями - инфляцией.

Государство получает доходы от управления госсобственностью. Чем выше доля госсобственности и больше доходов государство получает от нее, тем меньше доля налогов в доходах бюджета.

Таким образом, **налоги** - это обязательные платежи юридических и физических лиц в бюджет, устанавливаемые и принудительно изымаемые государством в форме перераспределения части общественного продукта, используемого для удовлетворения общегосударственных потребностей.

Финансовые отношения между государством и хозяйствующими субъектами (населением) по формированию централизованного денежного фонда называют **налоговыми отношениями**.

Существуют два взгляда на проблему распределения налогового бремени в экономике.

Концепция полученных благ. Эта концепция утверждает, что все должны приобретать товары и услуги, предоставляемые государством, таким же образом, как продаются другие товары. Те, кто получает большую выгоду от предлагаемых правительством товаров и услуг, должны платить налоги, необходимые для финансирования этих товаров и услуг. Некоторая часть общественных благ финансируется главным образом на основе концепции налогообложения благ. Например, налоги на бензин обычно предназначаются для финансирования строительства и

ремонта автодорог. Те, кто получает выгоду от хороших дорог, оплачивает затраты на эти дороги.

Концепция платежеспособности базируется на идее, что тяжесть налогов должна быть поставлена в зависимость непосредственно от уровня доходов и уровня благосостояния. Концепция платежеспособности гласит: отдельные лица или предприниматели с более высокими доходами должны выплачивать более высокие налоги, - как в абсолютном, так и в относительном выражении, чем те, кто имеет более скромные доходы.

Налоговая система государства взаимоувязывает эти две концепции формируя налоговую политику государства.

Налоги выполняют следующие функции:

- фискальную;
- стимулирующую;
- распределительную;
- регулирующую.

Фискальная функция заключается в аккумуляции денежных средств в бюджет (отсюда и название фискальной налоговой политики).

Фискальная функция проявляется в бесперебойном обеспечении государства финансовыми ресурсами, необходимыми для осуществления его деятельности. Это основная функция, характерная для всех государств на различных этапах развития.

Стимулирующая функция налогов реализуется через систему льгот, исключений, преференций (от лат. *preferentia* - предпочтение; устанавливаемые государством особо льготные условия как для отдельных товаров, так и для всех товаров той или иной товарной группы, не распространяемые на товары других товарных групп; особая форма протекционизма, один из рычагов государственного регулирования), увязанных с льготообразующими признаками объекта налогообложения. Она проявляется в изменении объекта обложения, уменьшении налогооблагаемой базы, понижении налоговой ставки и т.д.

Для налогов характерна **распределительная**, а точнее перераспределительная функция. Она обеспечивает перераспределение части совокупного общественного продукта, главным образом чистого дохода, и направление одной его части на расширенное воспроизводство израсходованных факторов производства (капитала, труда, природных ресурсов), а другой - в централизованный фонд финансовых ресурсов, т.е. в бюджет государства в форме налогов, аккумулируемых в бюджетной системе и внебюджетных фондах, необходимых для осуществления собственных функций государства (политических, оборонных, внешнеэкономических, социальных, природоохранных и др.). Распределительная функция возникла вместе с появлением налогов и государства, которому требовались средства для выполнения своих функций.

Регулирующая функция налогов связана с тем, что налоги, активно участвуя в перераспределительном процессе, оказывают влияние на воспроизводство, стимулируя или сдерживая его темпы, усиливая или ослабляя накопление капитала, расширяя или уменьшая платежеспособный спрос населения.

В целом налоги воздействуют на экономику по трем направлениям:

1. Во-первых, размер налога определяет уровень оплаты труда (заработная плата включает налоговые платежи). Таким образом налоги непосредственно воздействуют на стимулирование труда.

2. Во-вторых, налоги влияют на уровень и структуру совокупного спроса, и через механизм рынка содействуют развитию производства или тормозят его. Это связано с тем, что преобладающая часть доходов лиц наемного труда предназначена для потребления в данный момент или в перспективе. Поэтому изменение величины налогообложения сразу отражается на их спросе и в целом на платежеспособности страны.

3. В-третьих, налоги определяют соотношение между издержками производства и ценой товаров и услуг.

подавляющая часть налоговых изъятий не возвращается плательщику, а расходуются властью на управление, военные цели и др. непроизводственные мероприятия. Значительная доля налогов через систему расходов бюджета направляется на рост доходов определенных групп населения (пособия, пенсии, стипендии и т.д.). Таким образом через налоговую систему финансовые ресурсы переходят из сферы производства в сферу потребления, что оказывает существенное влияние на темпы экономического развития государства.

21.2 Принципы налогообложения

Определяемые наукой в настоящее время принципы налогообложения можно разделить на две группы.

Первая группа включает всеобщие или функциональные принципы:

- **принцип справедливости (равномерности)** базируется на всеобщности обложения налогом, равномерности распределения налогового бремени между плательщиками. Налоговая система должна быть принята большей частью общества, считаться в обществе справедливой. Принцип равномерности требует, чтобы граждане государства принимали материальное участие в обеспечении правительства соразмерно своим доходам, которые они получают под покровительством правительства. Данное правило называют принципом справедливости, требующим, чтобы обложение было достаточно жестким для богатых лиц и щадящим для социально слабо защищенных слоев населения.

- **принцип определенности** - налоговая система не должна допускать произвольного толкования, должна быть понятной налогоплательщикам. Сумма, способ и время платежа должны быть заранее известны плательщику;

- **принцип удобства** утверждает, что налог должен взиматься в такое время и таким способом, которые наиболее удобны для плательщика, т. е. государство должно устранить формальности и упростить акт уплаты налога, а также приурочить налоговый платеж ко времени получения дохода;

- **принцип экономии** - административные расходы по сбору налогов, управлению налогами и соблюдению налогового законодательства должны быть минимальными. Налоговая система должна быть рациональной.

Кроме этих классических принципов со временем сложился комплекс принципов, выделенных как государством, так и плательщиками:

- **принцип всеобщности**, выражающий единый подход к налогоплательщикам независимо от источника дохода;

- **однократность обложения** одного и того же объекта за определенный период;

- **стабильность налоговой системы** в течение длительного времени;

- **оптимальность налоговых изъятий**, т. е. обеспечение государства налоговыми доходами при относительно небольшом количестве налогов и справедливой тяжести обложения юридических и физических лиц.

Вторая группа принципов налогообложения включает в себя экономические и организационно-правовые принципы построения налоговой системы в конкретных условиях общественно-политического и социально-экономического развития страны. Налоговым кодексом Республики Беларусь от 19.12.2002 г. № 166-3 установлены следующие принципы налогообложения:

1. Каждое лицо обязано уплачивать законно установленные налоги, сборы (пошлины), по которым это лицо признается плательщиком.

2. Ни на кого не может быть возложена обязанность уплачивать налоги, сборы (пошлины), а также обладающие признаками налогов, сборов (пошлин) иные взносы и платежи, не предусмотренные Налоговым Кодексом либо установленные в ином порядке, чем это определено Конституцией Республики Беларусь, Налоговым Кодексом, принятыми в соответствии с ним законами, регулирующими вопросы налогообложения, актами Президента Республики Беларусь.

3. Налогообложение в Республике Беларусь основывается на признании всеобщности и равенства.

4. Не допускается установление налогов, сборов (пошлин) и льгот по их уплате, наносящих ущерб национальной безопасности Республики Беларусь, ее территориальной целостности, политической и экономической стабильности, в том числе нарушающих единое экономическое пространство Республики Беларусь,

ограничивающих свободное передвижение физических лиц, перемещение товаров (работ, услуг) или финансовых средств в пределах территории Республики Беларусь либо создающих в нарушение Конституции Республики Беларусь и принятых в соответствии с ней законодательных актов иные препятствия для осуществления предпринимательской и другой деятельности организаций и физических лиц, кроме запрещенной законодательными актами.

5. Допускается установление особых видов таможенных пошлин либо дифференцированных ставок таможенных пошлин в зависимости от страны происхождения товаров в соответствии с Налоговым Кодексом и таможенным законодательством.

Таким образом, налоговая система любого государства создается сообразно общественно-политическому устройству общества, типу государства, его задачам, принятым конечным целям и проводимой экономической политике. При построении налоговой системы особо важен выбор видов налогов, методов и способов их взимания.

21.3 Классификация налогов

Классификация налогов - это группировка налогов по различным признакам.

Классификацию налогов по основным классификационным признакам представлена в табл. 21.1.

Наибольшее распространение получило деление налогов по способу изъятия - на прямые и косвенные. В теории и практике налогообложения существуют и другие не менее важные классификационные признаки. Эти признаки универсальны, а подведение под них тех или иных видов налогов и сборов зависит от состояния общественно-экономических отношений в стране.

Прямые налоги - это налоги, взимаемые государством непосредственно с доходов или имущества налогоплательщика. Прямые налоги делятся на реальные и личные.

Таблица 21.1 Классификация налогов

Классификационные признаки	Классификация налогов
По объекту обложения	Имущество
	Земля
	Капитал
	Средства на потребление
По принадлежности к уровню власти	Республиканские
	Местные
	Закрепленные

Классификационные признаки	Классификация налогов
По полноте использования налоговых сумм	Регулирующие
В зависимости от субъектов уплаты	Физические лица
	Юридические лица
По способу изъятия	Прямые
	Косвенные
По методу обложения (от ставки)	Прогрессивные
	Регрессивные
	Пропорциональные
	Линейные
	Ступенчатые
	Твердые (в абсолютных суммах)
По способу обложения	Кадастровые
	Декларационные
	Налично-денежные
	Безналичные
В зависимости от назначения	Общие (без привязки к конкретной цели, обезличенные)
	Целевые
В зависимости от источника уплаты	Зарплата
	Выручка
	Доход
	Прибыль
	Себестоимость

Реальные налоги построены без учета личности плательщика и уровня доходности объекта обложения. Сам факт наличия имущества является основанием для обложения. Первыми видами реальных налогов были поземельный и подомовой. К реальным налогам относятся также промысловый налог, налог на ценные бумаги.

Личные налоги - это налоги, взимаемые с доходов и имущества налогоплательщиков. В мировой практике налогообложения они представлены следующими видами: подоходный налог с населения, поимущественный налог, подушный налог, налог с наследства и дарений, налог на прибыль с корпораций, налог на сверхприбыль, налог на прирост капитала и др.

Косвенные налоги - это налоги на товары и услуги, устанавливаемые в виде надбавки к цене или тарифу и взимаемые в процессе потребления товаров и услуг.

К косвенным налогам относятся акцизы, оборотные налоги, налог на добавленную стоимость, таможенные пошлины.

В настоящее время косвенные налоги делятся на:

- **индивидуальные** (обложение по сырью, по полуфабрикатам, по готовой продукции, по мощности оборудования);

- **универсальные** (универсальный косвенный налог часто называют налогом с оборота). Универсальные косвенные налоги делятся на: однократные, многократные и налог на добавленную стоимость.

Самую сложную структуру имеют **таможенные пошлины**. Они классифицируются по различным признакам. Наиболее распространенной является классификация по следующим признакам:

- по происхождению: внутренние, транзитные, экспортные (вывозные) и импортные (ввозные);

- по целям взимания: фискальные, протекционные, сверхпротекционные, уравнивательные, антидемпинговые, дискриминационные, преференциальные и статистические;

- по характеру взимания (по ставкам): специфические, адвалорные (взимаемые в процентном отношении к таможенной стоимости товара) и кумулятивные (смешанные) таможенные пошлины;

- по характеру отношений: конвенционные и автономные.

Конвенционная пошлина представляет собой платеж по международному договору, устанавливающий принципы таможенного режима присоединившихся к конвенции стран с общими правилами осуществления таможенного контроля и взимания таможенных пошлин.

Автономная пошлина - вид таможенного тарифа, который устанавливается правительством страны в законодательном порядке; для него характерны более высокие ставки в отличие от договорного тарифа.

Таможенные пошлины бывают возвратные и дифференциальные.

Таможенная пошлина возвратная - сумма ввозных таможенных пошлин, подлежащая возврату при вывозе продукции, полученной в результате переработки ввезенного товара; применяется как способ повышения конкурентоспособности.

Таможенная пошлина дифференциальная - вид пошлины, предусматривающий различные ставки на один и тот же товар, например, импортируемый из разных стран либо экспортируемый в разное время года.

Одним из классификационных признаков налогов является их деление на общие и специальные (целевые).

Общие налоги - налоги, которые обезличиваются и поступают в единую кассу государства. Они предназначены для общегосударственных мероприятий.

Специальные целевые налоги - налоги, которые имеют строго определенное назначение и обычно формируют внебюджетные фонды (пенсионный, социального страхования, обязательного медицинского страхования, дорожные фонды и др.). Такое деление сложилось исторически, когда не существовало бюджета, а функционировали различные фонды, счета и действовали преимущественно целевые налоги.

В зависимости от органа, который взимает налог и в распоряжение которого он поступает, налоги классифицируются следующим образом:

Республиканскими признаются налоги, сборы (пошлины), установленные законодательными актами и обязательные к уплате на всей территории Республики Беларусь.

Местными признаются налоги и сборы, устанавливаемые нормативными правовыми актами (решениями) местных Советов депутатов и обязательные к уплате на соответствующих территориях.

Классификация налогов по классификационному признаку, отражающему полноту прав использования налоговых сумм, различает налоги в качестве закрепленных и регулирующих.

Закрепленные налоги представляют собой налоги, которые полностью в твердо фиксированной доле (в процентах) на постоянной либо долговременной основе поступают в соответствующий бюджет, за которым они закреплены.

Регулирующие налоги - налоги, используемые для регулирования поступлений в нижестоящие бюджеты в виде процентных отчислений от налогов по ставкам (нормативам), утвержденным в установленном порядке на очередной финансовый год.

В налогообложении действует три способа взимания налогов, исходя из учета и оценки объекта налога: кадастровый; декларационный; административный - изъятый у источника образования объекта обложения.

Первый способ (**кадастровый**) предполагает использование кадастра (реестра, описи), содержащего перечень типичных сведений об оценке и средней доходности объекта обложения (земли, домов), которые используются при исчислении соответствующего налога. Так, для поземельного налога действует земельный кадастр.

Второй способ (**декларационный**) предусматривает подачу налогоплательщиком в налоговые органы официального заявления - декларации о величине объекта обложения, в которую, как правило, включают данные о доходах и расходах плательщика, источника доходов, налоговых льготах и порядке исчисления оклада налога. Этот способ учитывает недостатки, но создает условия для уклонения от уплаты налогов, контроль финансовых органов за субъектом ослабевает.

Третий способ (**административный**) предполагает исчисление и изъятие налога у источника образования объекта обложения, обычно осуществляемые бухгалтерией предприятия или другим органом, который выплачивает налог. Таким путем взимаются подоходный налог, налог с доходов по ценным бумагам и др. В данном случае налог удерживается бухгалтерией до выплаты дохода, что исключает возможность от его уклонения. Сумма изъятых налогов переводится сборником-предприятием сразу в бюджет. В современных условиях этот способ часто сопровождается последующей подачей декларации в налоговые органы.

Применяются следующие **методы уплаты налога**:

- наличный платеж, когда плательщик вносит в казну государства определенную сумму денег в наличной форме;

- безналичный платеж, когда происходит перечисление через банк со счета клиента на счет бюджета;

- гербовыми марками, т. е. с помощью покупки плательщиком специальных марок и наклеивания их на официальный документ, после чего документ имеет законную силу.

21.4 Элементы налогообложения

Элементы налога – это родовые признаки, отражающие социально-экономическую сущность налога. Характеристика элементов налога (налоговая терминология) отражается в законодательных актах, и нормативных документах государства, определяющих условия организации, порядок исчисления и взимания налогов. Основные элементы налогов в Республике Беларусь прописаны в Налоговом кодексе.

В практике налогообложения распространены следующие общепризнанные в большинстве стран мира элементы налогов и налоговая терминология.

Налогообложение – процесс установления и взимания налогов в стране, определение величин налогов и их ставок, а также порядка уплаты налогов и круга юридических и физических лиц, облагаемых налогами.

Субъект налогообложения (плательщик) - юридическое или физическое лицо, которое по законодательству обязано платить налог. Субъект может быть формальным, если он переносит налог на другое лицо, становящееся носителем налога, или фактическим (конечным) плательщиком.

Налогоплательщики - организации и физические лица, которые в соответствии с законодательством обязаны уплачивать налоги, сборы, пошлины.

Объектами налогообложения признаются обстоятельства, с наличием которых у плательщика Налоговый Кодекс, другие законы Республики Беларусь и (или) акты Президента Республики Беларусь либо решения местных Советов депутатов

(в отношении местных налогов и сборов) связывают возникновение налогового обязательства.

Каждый налог, сбор (пошлина) имеет самостоятельный объект налогообложения. Один и тот же объект может облагаться определенным налогом, сбором (пошлиной) у одного плательщика только один раз за соответствующий налоговый период.

Объектами налогообложения могут быть: товары, работы и услуги, реализация товаров (работ, услуг), доходы, дивиденды и проценты.

21.5 Налоговые ставки. Налоговые льготы

Налоговая база представляет собой стоимостную, физическую или иную характеристику объекта налогообложения. Налоговая база устанавливается применительно к каждому налогу, сбору (пошлине).

Налоговая ставка представляет собой величину налоговых начислений на единицу измерения налоговой базы. Налоговые ставки устанавливаются применительно к каждому налогу, сбору (пошлине).

Налоговая база и налоговые ставки по республиканским налогам, сборам (пошлинам) устанавливаются законодательными актами Республики Беларусь.

Налоговая база и налоговые ставки по местным налогам и сборам устанавливаются местными Советами.

Формой налогообложения является налоговая ставка - размер налога на единицу налогообложения. Существуют различные виды налоговых ставок. В зависимости от изменения налоговой ставки и налоговой базы налоги обычно делятся на:

- прогрессивные;
- пропорциональные;
- регрессивные;
- твердые.

Налоговыми льготами признаются предоставляемые отдельным категориям плательщиков предусмотренные налоговым законодательством преимущества по сравнению с другими плательщиками, включая возможность не уплачивать налог, сбор (пошлину) либо уплачивать их в меньшем размере.

21.6 Налоговый учет и налоговый контроль

Налоговым учетом признается осуществление плательщиками (иными обязанными лицами) учета объектов налогообложения и определения налоговой базы по налогам, сборам (пошлинам) путем расчетных корректировок к данным бухгалтерского учета.

Налоговой декларацией (расчетом) признается письменное заявление плательщика (иного обязанного лица) на бланке установленной формы о полученных доходах и осуществленных расходах, источниках доходов, налоговых льготах и исчисленной сумме налога, сбора (пошлины) и (или) других данных, необходимых для исчисления и уплаты налога, сбора (пошлины).

Налоговый контроль

Налоговым контролем признается система мер по контролю за исполнением налогового законодательства, осуществляемая должностными лицами налоговых органов в пределах их полномочий посредством учета плательщиков (иных обязанных лиц), налоговых проверок, опроса плательщиков и других лиц, проверки данных учета и отчетности, осмотра движимого и недвижимого имущества, помещений и территорий, где могут находиться объекты, подлежащие налогообложению или используемые для извлечения дохода (прибыли), и в других формах, предусмотренных налоговым и иным законодательством.

Налоговые проверки могут быть плановыми и внеплановыми.

Плановой налоговой проверкой является выездная налоговая проверка, включенная в координационный план контрольной деятельности в Республике Беларусь или в областях и г.Минске. Графики проверок доводятся до сведения плательщиков (иных обязанных лиц) путем их размещения на информационных стендах, оборудованных в помещениях налоговых органов.

Плановые налоговые проверки одного и того же плательщика (иного обязанного лица) могут проводиться не более одного раза в год.

Внеплановая налоговая проверка, за исключением встречных, рейдовых проверок, а также тематических выездных налоговых проверок, обязательность проведения которых устанавливается налоговым законодательством, проводится только по поручению Президента Республики Беларусь, Премьер-министра Республики Беларусь и его заместителей, Председателя Комитета государственного контроля Республики Беларусь и других уполномоченных должностных лиц в пределах их компетенции.

Камеральная налоговая проверка проводится по месту нахождения налогового органа на основе налоговых деклараций (расчетов) и других документов, представленных плательщиком (иным обязанным лицом) и связанных с налогообложением, а также документов о деятельности плательщика (иного обязанного лица), имеющихся у налогового органа.

Выездная налоговая проверка проводится, как правило, по месту нахождения плательщика (иного обязанного лица) путем изучения полноты и правильности отражения в бухгалтерском и (или) налоговом учете плательщиком (иным обязанным лицом) операций, оказывающих прямое или косвенное влияние на суммы

налогов, сборов (пошлин), с последующим сравнением определенных в ходе проверки фактических сумм налогов, сборов (пошлин) с отраженными плательщиком (иным обязанным лицом) в налоговых декларациях (расчетах) и других документах, представлявшихся в налоговый орган в течение периода, подвергающегося проверке.

Выездные налоговые проверки могут быть комплексными, рейдовыми, тематическими и встречными.

При проведении **комплексной выездной налоговой проверки** подлежат изучению вопросы уплаты всех налогов, сборов (пошлин), обязанность уплаты которых была возложена на проверяемого плательщика (иное обязанное лицо).

Рейдовая выездная налоговая проверка проводится налоговыми органами в местах деятельности плательщиков (иных обязанных лиц), связанной с приемом наличных денежных средств от покупателей (клиентов), с производством продукции, выполнением работ, оказанием услуг, с хранением товарно-материальных ценностей в других местах, связанных с извлечением доходов, в целях контроля за соблюдением налогового законодательства, а также требований к ведению бухгалтерского учета и оформлению отдельных финансово-хозяйственных операций, установления фактов незарегистрированной предпринимательской деятельности либо деятельности, на занятие которой требуется специальное разрешение (лицензия), сбора оперативной информации, проверки заявлений и жалоб организаций и физических лиц.

В ходе проведения **тематической выездной налоговой проверки** подлежат изучению вопросы уплаты отдельных налогов, сборов (пошлин), обязанность уплаты которых была возложена на проверяемого плательщика (иное обязанное лицо), а также другие вопросы, входящие в компетенцию налоговых органов.

Встречная выездная налоговая проверка проводится в целях установления фактического отражения в бухгалтерском учете плательщиком (иным обязанным лицом) хозяйственных операций, осуществлявшихся с другими плательщиками (иными обязанными лицами), в отношении которых проводятся плановые либо внеплановые налоговые проверки.

По итогам налоговой проверки должностными лицами налоговых органов составляются акт (при обнаружении фактов нарушения законодательства) или справка (при отсутствии фактов нарушений налогового законодательства).

22. Классификация налогов. Налоги, сборы и отчисления, уплачиваемые в бюджет Республики Беларусь

22.1 Классификация налогов

Классификация налогов - это группировка налогов по различным признакам.

Классификацию налогов по основным классификационным признакам представлена в табл. 22.1.

Наибольшее распространение получило деление налогов по способу изъятия - на прямые и косвенные. В теории и практике налогообложения существуют и другие не менее важные классификационные признаки. Эти признаки универсальны, а подведение под них тех или иных видов налогов и сборов зависит от состояния общественно-экономических отношений в стране.

Прямые налоги - это налоги, взимаемые государством непосредственно с доходов или имущества налогоплательщика. Прямые налоги делятся на реальные и личные.

Таблица 22.1 Классификация налогов

Классификационные признаки	Классификация налогов
По объекту обложения	Имущество
	Земля
	Капитал
	Средства на потребление
По принадлежности к уровню власти	Республиканские
	Местные
По полноте использования налоговых сумм	Закрепленные
	Регулирующие
В зависимости от субъектов уплаты	Физические лица
	Юридические лица
По способу изъятия	Прямые
	Косвенные
По методу обложения (от ставки)	Прогрессивные
	Регрессивные
	Пропорциональные
	Линейные
	Ступенчатые
	Твердые (в абсолютных суммах)
	Кратные (в минимальных заработных платах, базовых величина)
По способу обложения	Кадастровые
	Декларационные
	Налично-денежные
	Безналичные

Классификационные признаки	Классификация налогов
В зависимости от назначения	Общие (без привязки к конкретной цели, обезличенные)
	Целевые
В зависимости от источника уплаты	Зарплата
	Выручка
	Доход
	Прибыль
	Себестоимость

Реальные налоги построены без учета личности плательщика и уровня доходности объекта обложения. Сам факт наличия имущества является основанием для обложения. Первыми видами реальных налогов были поземельный и подомовой. К реальным налогам относятся также промысловый налог, налог на ценные бумаги.

Личные налоги - это налоги, взимаемые с доходов и имущества налогоплательщиков. В мировой практике налогообложения они представлены следующими видами: подоходный налог с населения, поимущественный налог, подушный налог, налог с наследства и дарений, налог на прибыль с корпораций, налог на сверхприбыль, налог на прирост капитала и др.

Косвенные налоги - это налоги на товары и услуги, устанавливаемые в виде надбавки к цене или тарифу и взимаемые в процессе потребления товаров и услуг.

К косвенным налогам относятся акцизы, оборотные налоги, налог на добавленную стоимость, таможенные пошлины.

В настоящее время косвенные налоги делятся на:

- **индивидуальные** (обложение по сырью, по полуфабрикатам, по готовой продукции, по мощности оборудования);

- **универсальные** (универсальный косвенный налог часто называют налогом с оборота). Универсальные косвенные налоги делятся на: однократные, многократные и налог на добавленную стоимость.

Самую сложную структуру имеют **таможенные пошлины**. Они классифицируются по различным признакам. Наиболее распространенной является классификация по следующим признакам:

- по происхождению: внутренние, транзитные, экспортные (вывозные) и импортные (ввозные);

- по целям взимания: фискальные, протекционные, сверхпротекционные, уравнительные, антидемпинговые, дискриминационные, преференциальные и статистические;

- по характеру взимания (по ставкам): специфические, адвалорные (взимаемые в процентном отношении к таможенной стоимости товара) и кумулятивные (смешанные) таможенные пошлины;
- по характеру отношений: конвенционные и автономные.

Конвенционная пошлина представляет собой платеж по международному договору, устанавливающий принципы таможенного режима присоединившихся к конвенции стран с общими правилами осуществления таможенного контроля и взимания таможенных пошлин.

Автономная пошлина - вид таможенного тарифа, который устанавливается правительством страны в законодательном порядке; для него характерны более высокие ставки в отличие от договорного тарифа.

Таможенные пошлины бывают возвратные и дифференциальные.

Таможенная пошлина возвратная - сумма ввозных таможенных пошлин, подлежащая возврату при вывозе продукции, полученной в результате переработки ввезенного товара; применяется как способ повышения конкурентоспособности.

Таможенная пошлина дифференциальная - вид пошлины, предусматривающий различные ставки на один и тот же товар, например, импортируемый из разных стран либо экспортируемый в разное время года.

Одним из классификационных признаков налогов является их деление на общие и специальные (целевые).

Общие налоги - налоги, которые обезличиваются и поступают в единую кассу государства. Они предназначены для общегосударственных мероприятий.

Специальные целевые налоги - налоги, которые имеют строго определенное назначение и обычно формируют внебюджетные фонды (пенсионный, социального страхования, обязательного медицинского страхования, дорожные фонды и др.). Такое деление сложилось исторически, когда не существовало бюджета, а функционировали различные фонды, счета и действовали преимущественно целевые налоги.

В зависимости от органа, который взимает налог и в распоряжение которого он поступает, налоги классифицируются следующим образом:

Республиканскими признаются налоги, сборы (пошлины), установленные законодательными актами и обязательные к уплате на всей территории Республики Беларусь.

Местными признаются налоги и сборы, устанавливаемые нормативными правовыми актами (решениями) местных Советов депутатов и обязательные к уплате на соответствующих территориях.

Классификация налогов по классификационному признаку, отражающему полноту прав использования налоговых сумм, различает налоги в качестве закрепленных и регулирующих.

Закрепленные налоги представляют собой налоги, которые полностью в твердо фиксированной доле (в процентах) на постоянной либо долговременной основе поступают в соответствующий бюджет, за которым они закреплены.

Регулирующие налоги - налоги, используемые для регулирования поступлений в нижестоящие бюджеты в виде процентных отчислений от налогов по ставкам (нормативам), утвержденным в установленном порядке на очередной финансовый год.

В налогообложении действует три способа взимания налогов, исходя из учета и оценки объекта налога: кадастровый; декларационный; административный - изъятый у источника образования объекта обложения.

Первый способ (**кадастровый**) предполагает использование кадастра (реестра, описи), содержащего перечень типичных сведений об оценке и средней доходности объекта обложения (земли, домов), которые используются при исчислении соответствующего налога. Так, для поземельного налога действует земельный кадастр.

Второй способ (**декларационный**) предусматривает подачу налогоплательщиком в налоговые органы официального заявления - декларации о величине объекта обложения, в которую, как правило, включают данные о доходах и расходах плательщика, источника доходов, налоговых льготах и порядке исчисления оклада налога. Этот способ учитывает недостатки, но создает условия для уклонения от уплаты налогов, контроль финансовых органов за субъектом ослабевает.

Третий способ (**административный**) предполагает исчисление и изъятие налога у источника образования объекта обложения, обычно осуществляемые бухгалтерией предприятия или другим органом, который выплачивает налог. Таким путем взимаются подоходный налог, налог с доходов по ценным бумагам и др. В данном случае налог удерживается бухгалтерией до выплаты дохода, что исключает возможность от его уклонения. Сумма изъятых налогов переводится сборником-предприятием сразу в бюджет. В современных условиях этот способ часто сопровождается последующей подачей декларации в налоговые органы.

Применяются следующие **методы уплаты налога**:

- наличный платеж, когда плательщик вносит в казну государства определенную сумму денег в наличной форме;

- безналичный платеж, когда происходит перечисление через банк со счета клиента на счет бюджета;

- гербовыми марками, т. е. с помощью покупки плательщиком специальных марок и наклеивания их на официальный документ, после чего документ имеет законную силу.

22.2 Налоги, сборы и отчисления, уплачиваемые из выручки от реализации продукции, работ, услуг

Данная группа налогов и отчислений называется косвенными налогами. Официально их уплачивает субъект хозяйствования, реализующий продукцию, а реальным плательщиком является потребитель продукции. То есть налоги уплачивает потребитель, но косвенно, через увеличение цен продавцом продукции.

Установлена следующая очередность включения в отпускные цены (тарифы) на товары (работы, услуги) сумм налогов, сборов и отчислений, уплачиваемых из выручки от реализации продукции (работ, услуг):

- акцизы (для подакцизных товаров);
- налог на добавленную стоимость.

Акциз.

Плательщиками акцизов являются юридические лица Республики Беларусь, иностранные юридические лица и международные организации, простые товарищества (участники договора о совместной деятельности), хозяйственные группы и индивидуальные предприниматели: производящие подакцизные товары или ввозящие их на таможенную территорию Республики Беларусь.

На всей территории Республики Беларусь действуют единые ставки акцизов. Ставки акцизов на товары могут устанавливаться в абсолютной сумме на физическую единицу измерения подакцизных товаров (твердые (специфические) ставки) или в процентах от стоимости товаров (адвалорные ставки). Ставки акцизов устанавливаются Советом Министров Республики Беларусь по согласованию с Президентом Республики Беларусь.

Акцизами облагаются алкогольная продукция, табачные изделия, автомобильные бензины, дизельное топливо; ювелирные изделия; микроавтобусы и автомобили легковые.

Налог на добавленную стоимость.

Объектом налогообложения признаются обороты по реализации объектов на территории Республики Беларусь и за пределы Республики Беларусь.

Налогообложение производится по следующим налоговым ставкам:

1. 0 (ноль)% - при реализации экспортируемых товаров.

Принципами взимания косвенных налогов при экспорте и импорте товаров (работ, услуг) являются:

- принцип взимания налогов *по стране назначения товаров* - освобождение от налога экспортируемых (вывозимых) товаров и взимание налога по импортируемым (ввозимым) товарам;

▪ принцип взимания налогов *по стране происхождения товаров* - налогообложение экспортируемых (вывозимых) товаров и освобождение от налогообложения импортируемых (ввозимых) товаров;

2. 10% - при:

2.1. реализации производимой на территории Республики Беларусь продукции растениеводства (кроме цветов, декоративных растений), животноводства (кроме пушного звероводства), рыбоводства и пчеловодства;

2.2. реализации организациями продовольственных товаров и товаров для детей по перечню, утвержденному Президентом Республики Беларусь;

3. 20% для всех остальных товаров, работ, услуг.

Плательщик имеет право уменьшить общую сумму налога по реализации объектов на установленные **налоговые вычеты**.

Вычету подлежат суммы налога:

▪ предъявленные продавцами плательщику при приобретении им на территории Республики Беларусь объектов;

▪ уплаченные плательщиком при ввозе объектов на таможенную территорию Республики Беларусь;

▪ уплаченные в бюджет Республики Беларусь при приобретении объектов на территории Республики Беларусь у иностранных организаций, не состоящих на учете в налоговых органах Республики Беларусь.

Сумма налога, подлежащая уплате плательщиком в бюджет, определяется как разница между общей суммой налога, исчисленной по итогам налогового периода, и суммами налоговых вычетов, приходящихся на данный налоговый период.

Кроме того, местные органы власти на территории соответствующих административно-территориальных единиц могут вводить налог на продажу товаров в розничной торговой сети, сборы за услуги.

22.3 Налоги, включаемые в себестоимость продукции, и уплачиваемые из прибыли

Эта группа налогов и отчислений включает: экологический налог; земельный налог; отчисления в фонд социальной защиты; государственные пошлины, отчисления в целевые фонды.

Экологический налог уплачивается за объемы добываемых природных ресурсов и объемы выбросов загрязняющих веществ в окружающую среду.

Объектами налогообложения экологическим налогом признаются:

1. выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух;

2. сброс сточных вод;

3. хранение, захоронение отходов производства;

4. ввоз на территорию Республики Беларусь озоноразрушающих веществ, в том числе содержащихся в продукции.

Ставки налога устанавливаются в рублях за 1 т (1 м²) добычи (выбросов) и дифференцированы в зависимости от видов добываемых ресурсов, а за выбросы загрязняющих веществ дифференцируются по сферам загрязнения и в зависимости от класса опасности загрязняющих веществ.

На себестоимость продукции (работ, услуг) относится экологический налог за добычу (выбросы) в пределах установленных лимитов.

За выбросы загрязняющих веществ сверх установленных лимитов либо без установленных лимитов, если их установление предусматривается законодательством, налог взимается в 15-кратном размере установленной ставки налога.

Земельный налог.

Плательщиками земельного налога признаются организации и физические лица, у которых земельные участки на территории Республики Беларусь находятся на праве постоянного или временного пользования, пожизненного наследуемого владения или частной собственности

Платежи за землю взимаются дифференцированно в зависимости от назначения земельных участков, их месторасположения, а в сельском хозяйстве - в зависимости от кадастровой оценки земли.

Плательщиками указанного налога являются как юридические, так и физические лица, а ставки устанавливаются в белорусских рублях за гектар.

Фонд социальной защиты населения.

Уплата обязательных страховых взносов производится со всех видов выплат в денежном и (или) натуральном выражении, начисленных за истекший месяц в пользу работников по всем основаниям независимо от источников финансирования, кроме выплат, предусмотренных законодательством. При этом сумма обязательных страховых взносов, причитающаяся к уплате за истекший месяц, должна быть не менее суммы названных взносов, исчисленной из величины утверждаемого в установленном порядке бюджета прожиточного минимума в среднем на душу населения. Ставка отчислений составляет 34%.

Налог на недвижимость.

Объектами налогообложения налогом на недвижимость признаются капитальные строения (здания, сооружения), их части, в том числе сверхнормативного незавершенного строительства, а также машино-места.

Капитальным строением (зданием, сооружением) признается строительная система, предназначенная для проживания и (или) пребывания людей, хранения имущества, производства и (или) реализации товаров (работ, услуг), выполнения различного вида производственных процессов, перемещения людей и (или) грузов, от-

носимая в установленном порядке к капитальным строениям (зданиям, сооружениям). К капитальным строениям (зданиям, сооружениям) также относятся передаточные устройства - устройства электропередачи и связи, трубопроводы и газопроводы (в том числе магистральные), канализационные, водопроводные сети, илопроводы, цементопроводы и иные основные средства, относимые в установленном порядке к передаточным устройствам;

Капитальными строениями (зданиями, сооружениями) сверхнормативного незавершенного строительства признаются капитальные строения (здания, сооружения), по которым превышены нормативные сроки строительства, установленные проектной документацией, за исключением капитальных строений (зданий, сооружений), находящихся на реконструкции, модернизации.

Налоговая база налога на недвижимость определяется по остаточной стоимости и стоимости капитальных строений (зданий, сооружений) сверхнормативного незавершенного строительства.

Годовая ставка налога на недвижимость устанавливается в размере 1 процента.

Годовая ставка налога на недвижимость для организаций, имеющих в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении объекты сверхнормативного незавершенного строительства, за исключением организаций, имеющих в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении объекты сверхнормативного незавершенного строительства и завершающих строительство таких объектов в сроки, определенные Советом Министров Республики Беларусь, устанавливается в размере 2 процентов от стоимости капитальных строений (зданий, сооружений) сверхнормативного незавершенного строительства.

Налог на прибыль

Плательщиками налогов на доходы и прибыль являются юридические лица Республики Беларусь, иностранные юридические лица и международные организации, простые товарищества (участники договора о совместной деятельности), хозяйственные группы. Облагаемая налогом прибыль исчисляется исходя из суммы прибыли от реализации товаров (работ, услуг), иных ценностей (включая основные средства, товарно-материальные ценности, нематериальные активы), имущественных прав и доходов от внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям. Ставка налога на прибыль 18%.

Конкретная информация по каждому налогу, включающая объект налогообложения, налоговые ставки, порядок уплаты налогов определен Особенной частью Налогового кодекса Республики Беларусь.

22.4 Налоги и отчисления, источниками выплаты которых является доход физического лица

Подходный налог

Плательщиками подходного налога являются:

1. граждане Республики Беларусь;
2. иностранные граждане и лица без гражданства, постоянно находящиеся на территории Беларуси (находящиеся в Республике Беларусь более 183 дней);
3. иностранные граждане и лица без гражданства, которые не относятся к постоянно находящимся на территории Беларуси (находящиеся в Республике Беларусь менее 183 дней), а также не находящиеся на территории республики ни одного дня на протяжении календарного года.

Объектами налогообложения являются:

- заработная плата, премии и другие вознаграждения, связанные с выполнением трудовых обязанностей, в том числе и по совместительству, суммы стипендий, выплачиваемые ординаторам и аспирантам;
- доходы от выполнения работ по гражданско-правовым договорам (независимо от их продолжительности), в том числе по авторским договорам;
- стоимость имущества, полученного физическим лицом по договору мены;
- компенсация морального вреда, а также суммы в возмещение иных видов вреда в части, составляющей упущенную выгоду;
- и другие доходы.

Совокупный годовой доход определяется по окончании календарного года как общая сумма всех доходов физического лица, полученных от всех источников, за календарный год.

Доходы в натуральной форме для целей налогообложения учитываются на дату их получения по цене реализации (приобретения) продукции (товаров, работ, услуг) у данного юридического лица или предпринимателя. Доходы в иностранной валюте для целей налогообложения пересчитываются в белорусские рубли по курсу Национального банка на даты их получения.

При определении размера налоговой базы плательщик имеет право на получение следующих вычетов:

- стандартный налоговый вычет:

1. в размере одной базовой величины за каждый месяц налогового периода;
2. в размере двух базовых величин на каждого ребенка до восемнадцати лет и (или) каждого иждивенца за каждый месяц налогового периода.

▪ **социальный налоговый вычет** в сумме, уплаченной в течение налогового периода за обучение в учреждениях образования Республики Беларусь при получении первого высшего или среднего специального образования.

▪ **имущественный налоговый вычет:** в сумме фактически произведенных плательщиком, состоящим на учете нуждающихся в улучшении жилищных условий,

расходов на новое строительство либо приобретение на территории Республики Беларусь индивидуального жилого дома или квартиры, а также на погашение кредитов (включая проценты по ним), полученных плательщиком в банках Республики Беларусь и фактически израсходованных им на новое строительство, либо приобретение на территории Республики Беларусь индивидуального жилого дома или квартиры.

Право на имущественный налоговый вычет, имеют плательщики, состоящие на учете нуждающихся в улучшении жилищных условий в местном исполнительном и распорядительном органе, иных государственных органах и других государственных организациях, организациях негосударственной формы собственности, в случае, если они были признаны нуждающимися в улучшении жилищных условий по основаниям, установленным законодательными актами Республики Беларусь.

При новом строительстве индивидуального жилого дома или квартиры фактически произведенные плательщиками расходы на такое строительство подлежат вычету в пределах полной проектной стоимости строительства индивидуального жилого дома или квартиры.

▪ **профессиональный налоговый вычет** имеют:

1. индивидуальные предприниматели и приравненные к ним для целей налогообложения лица (частные нотариусы)

▪ в сумме фактически произведенных ими и документально подтвержденных расходов, непосредственно связанных с осуществлением ими предпринимательской деятельности. Сумма таких расходов определяется плательщиком самостоятельно.

▪ в размере 10% общей суммы доходов, полученных от предпринимательской деятельности.

2. плательщики, получающие доходы от сдачи в аренду (субаренду), наем (поднаем) жилых и нежилых помещений, - в сумме фактически произведенных ими и документально подтвержденных расходов, непосредственно связанных с получением таких доходов.

3. плательщики, получающие авторские вознаграждения или вознаграждения за создание, исполнение или иное использование произведений науки, литературы и искусства, вознаграждения авторам изобретений, полезных моделей, промышленных образцов и иных результатов интеллектуальной деятельности - в сумме фактически произведенных ими и документально подтвержденных расходов, не превышающие величины дохода за соответствующий объект авторского права и (или) результата интеллектуальной деятельности.

Налог на недвижимость

Объект обложения:

- стоимость принадлежащих физическим лицам жилых домов, садовых домиков, дач, жилых помещений (квартир, комнат), надворных построек, гаражей, иных зданий и строений;

- стоимость зданий незавершенного строительства, если их готовность по данным технической инвентаризации составляет более 80%.

Годовая ставка налога на недвижимость в размере 0,1% определяется от стоимости зданий и строений:

- принадлежащих физическим лицам;
- принадлежащих гаражно-строительным кооперативам, садоводческим товариществам, созданным за счет личных взносов;
- используемых индивидуальными предпринимателями для осуществления своей деятельности.

Учет плательщиков налога на недвижимость и исчисление налога производятся инспекциями Министерства по налогам и сборам по месту нахождения зданий по состоянию на 1 января каждого года в период до 1 июня. Учет ведется совместно с учетом плательщиков земельного налога в книге учета физических лиц - плательщиков земельного налога и налога на недвижимость.

Платежи за землю

Плата за землю обязательна для всех землевладельцев, землепользователей, в том числе арендаторов и собственников земли.

Объектом налогообложения является земельный участок, который находится во владении, пользовании или собственности.

Земельный налог устанавливается в виде ежегодных фиксированных платежей за гектар земельной площади.

22.5 Особые режимы налогообложения

В соответствии с особенной частью налогового кодекса Республики Беларусь к особым режимам налогообложения относятся:

- налог при упрощенной системе налогообложения;
- единый налог с индивидуальных предпринимателей и иных физических лиц;
- единый налог для производителей сельскохозяйственной продукции;
- налог на игорный бизнес;
- налог на доходы от осуществления лотерейной деятельности;
- налог на доходы от проведения электронных интерактивных игр;
- сбор за осуществление ремесленной деятельности;
- сбор за осуществление деятельности по оказанию услуг в сфере агроэкотуризма.

В строительстве большое распространение получила упрощенная система налогообложения и единый налог с индивидуальных предпринимателей и иных физических лиц.

С 1998 года в Республике Беларусь субъекты малого бизнеса, отвечающие заданным условиям по численности работающих и объему валовой выручки, имеют право применять упрощенную систему налогообложения.

Упрощенная система налогообложения (УСН) — это специальный налоговый режим, направленный на снижение налоговой нагрузки на субъекты малого и среднего бизнеса, а также облегчения и упрощения ведения налогового и бухгалтерского учёта. Применение упрощенной системы налогообложения заменяет уплату почти всех налогов, сборов (пошлин), отчислений в государственные целевые бюджетные и внебюджетные фонды, арендной платы за земельные участки.

В 2014 году критерии валовой выручки для УСН без уплаты НДС, в том числе с использованием в качестве налоговой базы валового дохода, составили 4,1 миллиона белорусских рублей, для УСН с уплатой НДС – 12 миллионов белорусских рублей. Для организаций и индивидуальных предпринимателей, изъявивших желание применять УСН с 1 января 2014 года валовая выручка за девять месяцев не должна превысить 9 миллионов белорусских рублей. Критерии средней численности за отчетный период: при УСН без уплаты НДС не более 15 человек, с уплатой НДС – 100 человек.

Объектом налогообложения при упрощенной системе признается осуществление предпринимательской деятельности. Налоговая база налога определяется исходя из валовой выручки, определяемой как сумма выручки, полученной за отчетный период организациями и индивидуальными предпринимателями от реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав, и внереализационных доходов.

В выручку от реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав для целей определения налоговой базы при выполнении проектных и строительных работ включается сумма, полученная за выполнение работ собственными силами.

Ставки налога при упрощенной системе устанавливаются в следующих размерах:

5 % - для организаций и индивидуальных предпринимателей, не уплачивающих налог на добавленную стоимость;

3 % - для организаций и индивидуальных предпринимателей, уплачивающих налог на добавленную стоимость.

Уплата налога при упрощенной системе заменяет уплату налога на прибыль. Право выбора системы налогообложения, учета и отчетности принадлежит субъектам малого предпринимательства.

Плательщиками **единого налога с индивидуальных предпринимателей** и иных физических лиц (далее в настоящей главе – плательщики) признаются индивидуальные предприниматели, а также физические лица, не осуществляющие предпринимательскую деятельность.

Плательщики единого налога освобождаются от уплаты подоходного налога с физических лиц на доходы, получаемые ими при осуществлении видов деятельности, признаваемых объектом налогообложения единого налога.

Индивидуальные предприниматели уплачивают единый налог при осуществлении видов деятельности, которыми являются:

1 розничная торговля товарами, относимыми к строительным материалам;

2 общее строительство зданий, изоляционные работы, санитарно-технические работы, штукатурные работы, столярные и плотницкие работы, устройство покрытий пола и облицовка стен, малярные и стекольные работы, устройство покрытий капитальных строений (зданий, сооружений), прочие строительные работы, требующие специальных профессий, электромонтажные работы, прочие отделочные работы;

3 производство изделий из бетона, гипса, цемента; резка, обработка и отделка декоративного и строительного камня, производство скобяных и прочих металлических изделий по заказам потребителей;

4 пропитка древесины, производство деревянных строительных конструкций и столярных изделий; производство из пластмассы и поливинилхлорида (ПВХ) дверных полотен и коробок, окон и оконных коробок, жалюзи.

Областные и Минский городской Совет депутатов устанавливают ставки единого налога за отчетный период в пределах базовых ставок этого налога в зависимости от видов деятельности; населенного пункта, в котором осуществляется деятельность плательщиков (г. Минск, города областного, районного подчинения, поселки городского типа, сельские населенные пункты); места осуществления деятельности плательщиков в пределах населенного пункта (центр, окраина, транспортные развязки, удаленность данного места от остановок пассажирского транспорта); режима работы плательщиков; иных условий.

Применение этих режимов налогообложения ориентировано на субъекты малого предпринимательства и предназначено для упрощения системы расчета и уплаты налогов, призвано стимулировать малый бизнес, повышать его эффективность и доступность.

23. Расчеты за выполненные работы в строительстве. Порядок расчетов между заказчиком и подрядчиком

В соответствии с п.1. ст. 696 Гражданского кодекса Республики Беларусь (далее ГК РБ) по договору подряда подрядчик обязуется в установленный договором срок построить по заданию заказчика определенный объект, а заказчик обязуется создать подрядчику необходимые условия для выполнения работ, принять эти работы, уплатить обусловленную цену.

Одним из обязательных условий договора строительного подряда является определение порядка расчетов за выполненные работы.

В договоре подряда указываются цена подлежащей выполнению работы или способы ее определения. Цена работы может быть определена путем составления сметы.

В случае, когда работа выполняется в соответствии со сметой, составленной подрядчиком, смета приобретает силу и становится частью договора подряда с момента подтверждения ее заказчиком.

Цена работы (смета) может быть твердой или приблизительной. При отсутствии других указаний в договоре подряда цена работы считается твердой.

Статьей 701 ГК РБ установлено, что оплата выполненных подрядчиком работ производится заказчиком в размере, предусмотренном сметой, в сроки и порядке, которые установлены законодательством и договором строительного подряда.

Договором строительного подряда может быть предусмотрена оплата работ одновременно и в полном объеме после приемки объекта заказчиком.

Если договором подряда не предусмотрена предварительная оплата выполненной работы или отдельных ее этапов, заказчик обязан уплатить подрядчику обусловленную цену после окончательной сдачи результатов работы при условии, что работа выполнена надлежащим образом и в согласованный срок, либо с согласия заказчика - досрочно.

Подрядчик вправе требовать выплаты ему аванса либо задатка только в случаях и размере, указанных в законодательстве или договоре подряда.

Порядок расчета за выполненные строительно-монтажные работы определен Правилами № 1450. Согласно Правилам порядок расчетов за выполненные строительные работы определяется законодательством и договором подряда.

За расчетный период в договоре может быть принят месяц либо иной период, необходимый для строительства объекта или выполнения видов (этапов) строительных работ. Для объектов, по которым одним из источников финансирования являются бюджетные средства, за расчетный период принимается месяц.

Основанием для расчетов за выполненные строительные работы является подписанная уполномоченными представителями заказчика и подрядчика справка о стоимости выполненных работ и затратах, составленная на основании акта сдачи-приемки выполненных строительных и иных специальных монтажных работ (далее

- акт сдачи-приемки работ) по формам, утверждаемым Министерством архитектуры и строительства.

Постановлением Минстройархитектуры от 29.04.2011 № 13 (с изменениями и дополнениями) утверждены следующие формы акта сдачи-приемки выполненных строительных и иных специальных монтажных работ.

С-2 «Акт сдачи-приемки выполненных строительных и иных специальных монтажных работ» – для расчетов за выполненные работы на основании сборников ресурсно-сметных норм в базисных ценах 2006 или 1991 года;

С-2а «Акт сдачи-приемки выполненных строительных и иных специальных монтажных работ» – для расчетов за выполненные работы на основании сборников нормативов расходов ресурсов в натуральном выражении;

С-2б «Акт сдачи-приемки выполненных строительных и иных специальных монтажных работ» – для расчетов за выполненные работы при формировании неизменных договорных (контрактных) цен;

С-2в «Акт сдачи-приемки выполненных строительных и иных специальных монтажных работ» – для расчетов за выполненные работы при формировании неизменных договорных (контрактных) цен в базисных ценах 2006 или 1991 года.

В соответствии с письмом Минстройархитектуры от 23.01.2012г. № 11-1-34/67 акт сдачи-приемки выполненных строительных и иных специальных монтажных работ служит подтверждением объемов и стоимости выполненных строительно-монтажных работ.

Акт сдачи-приемки составляется по каждому зданию, сооружению, инженерной сети (части объекта строительства), на строительство которых составлена объектная смета.

Акт сдачи-приемки составляется каждым участником строительства, в том числе и генподрядчиком, в подтверждение объемов и стоимости работ, выполненных собственными силами.

Акт сдачи-приемки оформляется при приемке заказчиком строительно-монтажных работ, выполненных собственными силами генерального подрядчика, а также при приемке генеральным подрядчиком совместно с заказчиком строительно-монтажных, выполненных работ субподрядчиком, при этом в акте приемки с принимающей стороны должны быть проставлены подписи и печати заказчика и генерального подрядчика. Документ подписывается руководителями организаций или уполномоченными ими лицами.

Акт сдачи-приемки заполняется в количестве 4 экземпляров: два экземпляра для организации-исполнителя работ (для производственно-технического отдела и бухгалтерии), другие два экземпляра – для заказчика (для представителя технадзора и бухгалтерии). При необходимости участниками строительства могут составляться дополнительные экземпляры.

К акту сдачи-приемки в произвольной форме составляется ведомость материалов, израсходованных подрядчиком на производство работ с указанием обязательных реквизитов: наименование материалов, единица измерения, количество, цена и сумма. Материал заказчика и материал подрядчика указываются с отдельным подсчетом итогов.

Акт сдачи-приемки, подписанных до 10 числа (включительно) месяца, следующего за месяцем выполнения работ, отражается в бухгалтерском учете в месяце выполнения работ, а в случае если заказчик подписывает акт после 10 числа месяца, следующего за месяцем выполнения работ, то акт сдачи-приемки отражается в бухгалтерском учете в месяце подписания.

Генеральный подрядчик предъявляет заказчику единую справку о стоимости работ, выполненных собственными силами и силами субподрядчика.

В соответствии с п. 55 Положения о порядке заключения и исполнения договора строительного подряда № 1450 заказчик обязан не позднее пяти рабочих дней рассмотреть представленные подрядчиком документы, заверить их подписью и печатью. При несогласии с данными, отраженными в представленных документах, заказчик возвращает их с мотивированным отказом в письменной форме в указанный срок. В этом случае подрядчик обеспечивает предъявление заказчику документов для оплаты стоимости выполненных строительных работ в той части, которая не оспаривается сторонами, а остальная часть подлежит оплате после урегулирования разногласий.

В договоре может предусматриваться выплата текущих авансов подрядчику на выполнение строительных работ, планируемых в периоде, принятом за расчетный, а также целевых авансов на приобретение материальных ресурсов согласно приложению. Конкретные размеры авансов (процент авансирования), сроки и порядок их перечисления определяются в договоре с учетом характера объекта, условий строительства и других факторов.

По объектам, финансируемым с привлечением бюджетных средств, размер текущего аванса не должен превышать 50 процентов стоимости строительных работ, планируемых к выполнению в расчетном месяце (за вычетом суммы целевого аванса, предполагаемого к освоению в этом месяце). При невыполнении графика производства работ по вине подрядчика сумма отработанного аванса определяется как произведение стоимости фактически выполненных строительных работ на установленный договором процент авансирования. Сумма неотработанного аванса, определяемая как разница между суммой аванса, фактически полученного подрядчиком для выполнения строительных работ в периоде, принятом за расчетный, и суммой отработанного аванса, признается *чужими денежными средствами*, неправомерно удерживаемыми подрядчиком. Подрядчик за пользование чужими денеж-

ными средствами уплачивает в бюджет, из которого осуществляется финансирование строительных работ, проценты, начисленные на сумму неотработанного аванса, в размере ставки рефинансирования Национального банка, действующей на день подписания заказчиком акта сдачи-приемки работ, выполненных в периоде, принятом за расчетный, на который выдавался аванс. Период пользования чужими денежными средствами определяется с даты получения аванса до даты подписания заказчиком актов сдачи-приемки работ, на которые выдавался аванс. Зачет подлежащей уплате суммы процентов за пользование чужими денежными средствами в счет оплаты выполненных строительных работ не допускается.

Текущий аванс считается полностью отработанным, если строительные работы, предусмотренные графиком производства работ, выполнены в полном объеме.

В заявке на выделение целевого аванса подрядчик указывает наименование, количество, стоимость, а также поставщика (изготовителя) материальных ресурсов. Заказчик вправе с согласия подрядчика перечислять авансы непосредственно изготовителям материальных ресурсов, если с ними подрядчиком заключены соответствующие договоры.

Полученные бюджетные средства в виде целевых авансов должны быть отработаны в течение трех месяцев с даты их получения, если иное не установлено законодательством.

Неиспользованные или использованные подрядчиком не по назначению целевые авансы подлежат возврату заказчику по его требованию с уплатой процентов за пользование чужими денежными средствами.

По объектам, финансируемым без привлечения бюджетных средств, по соглашению сторон могут определяться иные размеры авансов, направления и порядок их использования.

Сумма средств, подлежащих оплате за выполненные строительные работы, определяется за вычетом ранее полученных подрядчиком текущих авансов, а также целевых авансов в размере стоимости материальных ресурсов, приобретенных за их счет и включенных (предусмотренных к включению) в стоимость выполненных строительных работ в расчетном периоде.

Выполненные строительные работы ненадлежащего качества оплате не подлежат, не оплачиваются до устранения дефектов и последующие технологически связанные с ними строительные работы. После устранения дефектов, ранее выполненные строительные работы ненадлежащего качества и последующие технологически связанные с ними строительные работы подлежат оплате по ценам, действовавшим на первоначально установленную договором (графиком производства работ) дату их выполнения.

При срыве по вине подрядчика срока строительства объекта (выполнения строительных работ), установленного договором, строительные работы, выполненные после указанного срока, оплачиваются по ценам, действовавшим на установленную договором дату их завершения, если иное не установлено договором.

В случае нарушения установленного срока перечисления аванса или оплаты выполненных строительных работ (за исключением объектов, полностью финансируемых за счет бюджетных средств) подрядчик с согласия заказчика вправе привлечь кредитные ресурсы с последующим возмещением заказчиком расходов, связанных с привлечением этих ресурсов.

Снижение (превышение) фактической стоимости строительства объекта (выполнения строительных работ) по сравнению с договорной (контрактной) ценой при достижении потребительских и качественных характеристик объекта относится подрядчиком на финансовые результаты его деятельности, если иное не определено законодательством или договором.

Предложенные подрядчиком мероприятия, вызывающие необходимость изменения проектных решений, подлежат рассмотрению заказчиком в сроки, обеспечивающие своевременное выполнение строительных работ, но не более одного месяца со дня получения предложения подрядчика, если иное не определено условиями договора. Если по истечении указанного срока не поступили возражения заказчика, предложения подрядчика считаются принятыми.

Расчеты за выполненные субподрядчиками строительные работы, если иное не предусмотрено договором субподряда, осуществляются в порядке, предусмотренном для расчетов между заказчиком и генеральным подрядчиком. Договором субподряда может быть предусмотрено проведение расчетов с субподрядчиками как генеральным подрядчиком, так и непосредственно заказчиком одновременно с расчетами между заказчиком и генеральным подрядчиком.

Для унификации документооборота в строительстве постановлением Министерства архитектуры и строительства Республики Беларусь 25.01.2013 г. № 3 «О примерных формах учетных документов в строительстве» установлены примерные формы учетных документов в строительстве, рекомендуемые Минстройархитектуры к применению:

- С-4 «Акт на передачу электроэнергии, воды, газа, теплоэнергии»;
- С-5 «Акт об устройстве нетитульного временного здания и сооружения»;
- С-6 «Акт о разборке нетитульного временного здания и сооружения»;
- С-7 «Акт переработки материалов»;
- С-10 «Коллективный авансовый отчет»;
- С-11 «Акт о браке»;
- С-12 «Справка о времени аренды строительной машины»;
- С-13 «Накладная на внутреннее перемещение»;

- С-14 «Акт оприходования материалов, полученных от разборки»;
- С-17 «Акт на передачу доли затрат, произведенных при создании объекта»;
- С-21 «Акт сдачи-приемки выполненных пусконаладочных работ».

Использование данных рекомендуемых форм упрощает взаимодействие сторон и рекомендуется для применения организациями независимо от организационно-правовой формы собственности.

24. Формирование неизменной договорной (контрактной) цены на строительство объектов

Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 18.11.2011 №1553 «О некоторых мерах по реализации Указа Президента Республики Беларусь от 11.08.2011 № 361» (в редакции постановления Совета Министров Республики Беларусь от 30.01.2014 № 85, постановления Совета Министров Республики Беларусь от 01.04.2014 № 301, постановления Совета Министров Республики Беларусь от 10.11.2014 № 1061, постановления Совета Министров от 03.06.2016 № 434) определяется порядок формирования неизменной договорной (контрактной) цены на строительство объектов и расчетов между заказчиками подрядчиком при строительстве объектов, финансируемых полностью или частично за счет средств республиканского и (или) местных бюджетов, в том числе государственных целевых бюджетных фондов, а также государственных внебюджетных фондов, внешних государственных займов и внешних займов, привлеченных под гарантии Правительства Республики Беларусь, кредитов банков Республики Беларусь под гарантии Правительства Республики Беларусь и областных, Минского городского исполнительных комитетов, а также при строительстве жилых домов с использованием государственной поддержки.

При строительстве объектов, не указанных в части первой пункта, решение о порядке (способе) формирования неизменной договорной (контрактной) цены, в том числе применении Положения, принимает заказчик (застройщик).

Постановление Совета Министров Республики Беларусь № 1553 от 18.11.2011г. В Положении используются следующие термины и их определения:

- цена заказчика – стартовая цена подрядных работ (строительства объекта (выполнения строительных, специальных, монтажных работ), предложенная заказчиком для заключения договора строительного подряда, государственного контракта на выполнение подрядных работ для государственных нужд (далее – договор строительного подряда);

- цена предложения подрядчика – цена подрядных работ (строительства объекта (выполнения строительных, специальных, монтажных работ), рассчитанная на

основании проектной, в том числе сметной, документации подрядными организациями – претендентами на заключение договора строительного подряда;

- неизменная договорная (контрактная) цена (далее – неизменная цена) – цена, определяемая по результатам выбора заказчиком подрядной организации на основании цены предложения подрядчика;

средневзвешенные цены - цены по видам материалов, изделий и конструкций определенной характеристики, рассчитанные в текущем месяце как отношение суммы произведений объемов и цен материалов, изделий и конструкций по всем производителям и (или) поставщикам в регионе к общей сумме объемов указанных материалов, изделий и конструкций;

- действующие (текущие) цены, тарифы – цены, тарифы, сформированные производителем (поставщиком) в соответствии с законодательством на дату формирования цены заказчика и цены предложения подрядчика;

- подрядные работы – выполняемые подрядчиком работы при строительстве объектов, на выполнение которых заключается договор строительного подряда;

- фактическая стоимость подрядных работ - фактические затраты на выполнение работ в соответствии с данными бухгалтерского учета подрядчика с добавлением прибыли исходя из уровня рентабельности в размере, предусмотренном подрядчиком в цене предложения, на основании которой по результатам выбора заказчиком подрядчика сформирована неизменная цена.

Цена заказчика формируется на основании проектной, в том числе сметной, документации с учетом даты начала строительства объекта (выполнения строительных, специальных, монтажных работ), указанной заказчиком в задании на проектирование.

В случае, если период с даты начала разработки сметной документации до даты фактического начала строительства объекта (выполнения строительных, специальных, монтажных работ) составляет от шести до двадцати четырех месяцев, цена заказчика пересчитывается на фактическую дату начала строительства этого объекта (выполнения строительных, специальных, монтажных работ) путем применения прогнозных индексов цен в строительстве с даты начала разработки сметной документации до даты фактического начала строительства объекта (выполнения строительных, специальных, монтажных работ) с последующим применением прогнозных индексов цен в строительстве, утверждаемых Министерством экономики, в пределах нормативного срока строительства объекта в соответствии с календарным планом строительства (постановление Совета Министров 03.06.2016 № 434)

Если период с даты начала разработки сметной документации до даты фактического начала строительства объекта (выполнения строительных, специальных,

монтажных работ) составляет более двадцати четырех месяцев, сметная документация по заданию заказчика подлежит пересчету с применением цен и тарифов на дату фактического начала строительства объекта (выполнения строительных, специальных, монтажных работ) с повторным прохождением государственной экспертизы в установленном порядке (постановление Совета Министров 03.06.2016 № 434).

Цена предложения подрядчика формируется на основании предоставляемой заказчиком проектной, в том числе сметной, документации, составной частью которой является ведомость объемов работ и расхода ресурсов.

Цена предложения подрядчика определяется на дату начала строительства объекта (выполнения строительных, специальных, монтажных работ), указанную в конкурсной документации (документации для переговоров), с применением прогнозных индексов цен в строительстве, утверждаемых Министерством экономики, с учетом нормативной продолжительности строительства, налогов и отчислений согласно законодательству.

Цена заказчика и цена предложения подрядчика определяются без учета стоимости оборудования, разработки проектной документации, приобретение и разработка которых заказчиком поручены подрядчику, и поставляемых заказчиком строительных материалов, изделий, конструкций по предусмотренному заказчиком перечню.

Цена предложения подрядчика может определяться:

- ресурсным методом – путем применения к расходу ресурсов, определенному на основании нормативов расхода ресурсов, средневзвешенных и (или) действующих (текущих) цен, тарифов с учетом иных расходов, определяемых на основании норм в процентном и стоимостном выражении, и прогнозных индексов цен в строительстве. Стоимость материалов, изделий и конструкций и (или) выполнения отдельных видов работ (услуг) может приниматься на основании данных о поставках и предварительно согласованной их стоимости с организациями, с которыми подрядчик планирует сотрудничать при строительстве объекта: в соответствии с формулой 24.1.

$$Ц_{п} = \left(\sum_{i=1}^n P_{i.n} \times C_i \times I_{пр} \right) \times K + H, \quad (24.1)$$

где $C_{п}$ – цена предложения подрядчика;

$P_{i.n}$ – нормативная потребность в i -том ресурсе (i -той укрупнённой группе ресурсов) в n -ном месяце;

C_i – средневзвешенные и (или) действующие (текущие) цены, тарифы i -того ресурса (i -той укрупнённой группы ресурсов) с учётом общехозяйственных и об-

щепроизводственных расходов, разрабатываемых и утверждаемых в порядке, установленном Министерством архитектуры и строительства, иных расходов, относимых на себестоимость работ (услуг), размера плановой прибыли, утверждаемой в порядке, установленным этим Министерством;

К – определяемый подрядчиком коэффициент, учитывающий компенсацию рисков, обусловленных различными непредвиденными обстоятельствами;

Н – налог и отчисления в доходы соответствующих бюджетов, размер которых определяется в соответствии с законодательством;

И_{пр} – применяемый подрядчиком прогнозный индекс, учитывающий изменение цен в строительстве в n-ном месяце, рассчитываемый: в соответствии с формулой (24.2).

$$I_{\text{пр}} = \sum_{i=1}^n I_i \times C_i, \quad (24.2)$$

где I_i – ежемесячный прогнозный индекс цен в строительстве, рассчитываемый исходя из годового прогнозного индекса цен в строительстве, утверждаемого в установленном порядке;

C_i – ежемесячная стоимость подрядных работ согласно графику строительства (производства работ).

- путем применения укрупненных нормативов стоимости строительства единицы площади (объема, мощности) объекта, видов (комплексов) работ, разработанных в подрядных организациях и не превышающих утвержденные Министерством архитектуры и строительства;

- путем сочетания методов;

- путем применения к стоимости подрядных работ (строительства объекта (выполнения строительных, специальных, монтажных работ), определенной на основании утвержденной в установленном порядке сметной стоимости строительства объекта (выполнения строительных, специальных, монтажных работ), от даты начала разработки сметной документации до даты фактического начала строительства объекта (выполнения строительных, специальных, монтажных работ) и в пределах нормативного срока строительства объекта (выполнения строительных, специальных, монтажных работ) прогнозных индексов цен в строительстве, утверждаемых Министерством экономики (постановление Совета Министров Республики Беларусь 03.06.2016 № 434).

В целях сокращения трудозатрат подрядчика при расчете цены предложения методами, ранее установленными Положением № 1553, и трудозатрат заказчика, связанных с проверкой цены предложения подрядчика, пункт 7 Положения № 1553 дополняется подпунктом 7.4, предусматривающим также метод формирования цены предложения путем применения к стоимости подрядных работ (строитель-

ства объекта (выполнения строительных, специальных, монтажных работ)), определенной на основании утвержденной в установленном порядке сметной стоимости строительства объекта (выполнения строительных, специальных, монтажных работ), от даты начала разработки сметной документации до даты фактического начала строительства объекта (выполнения строительных, специальных, монтажных работ) и в пределах нормативного срока строительства объекта (выполнения строительных, специальных, монтажных работ) прогнозных индексов цен в строительстве, утверждаемых Министерством экономики Республики Беларусь. Применение предложенного метода особенно актуально при формировании цены предложения по объектам, проектная документация на которые составлена на основании типовых проектов и проектов повторного применения, и период от даты начала разработки сметной документации до даты фактического начала строительства объекта составляет до 6 месяцев.

Цена подрядных работ (строительства объекта (выполнения строительных, специальных, монтажных работ) определяется на основании цены предложения подрядчика, выбранной заказчиком, с оформлением протокола согласования договорной (контрактной) цены на строительство и является неизменной до завершения строительства, за исключением случаев, установленных в Положении. Цена подрядных работ между генеральным подрядчиком и субподрядчиками определяется в соответствии с Положением и предусматривается в договоре субподряда.

В соответствии с Положением о порядке формирования неизменной договорной (контрактной) цены на строительство объектов, утвержденным постановлением Совета Министров от 18.11.2011 № 1553, в редакции от 03.06.2016 № 434 при строительстве объектов, финансируемых полностью или частично за счет средств республиканского и (или) местных бюджетов, в том числе государственных целевых бюджетных фондов, а также государственных внебюджетных фондов, внешних государственных займов и внешних займов, привлеченных под гарантии Правительства Республики Беларусь, кредитов банков Республики Беларусь, а также при строительстве жилых домов с государственной поддержкой неизменная цена корректируется в случаях изменения:

- по инициативе заказчика в установленном порядке проектной документацией;

- налогового законодательства в части установления и (или) отмены налогов и отчислений в доходы соответствующих бюджетов, которые влияют на формирование неизменной цены, изменения налоговых ставок и объектов налогообложения, установления и (или) отмены налоговых льгот;

- прогнозных индексов цен в строительстве, утверждаемых в установленном порядке;

-сроков строительства, предусмотренных договором строительного подряда, по причине несвоевременного финансирования строительства заказчиком.

Для объектов, финансируемых за счет других источников к вышеперечисленным пунктам изменения договорной цены добавляются следующие случаи изменения:

-стоимости материалов, изделий и конструкций, эксплуатации машин и механизмов по сравнению с их стоимостью, учтенной в неизменной цене (в случаях, если это предусмотрено договором строительного подряда);

-индексов цен в строительстве по данным Национального статистического комитета за период строительства, предусмотренный договором строительного подряда, по сравнению с прогнозным, учтенным при формировании неизменной цены, более чем на 2 процентных пункта;

Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 03.06.2016 № 434 установлено, что неизменная цена корректируется в случае снижения по отношению к ней фактической стоимости подрядных работ, выполняемых при строительстве жилых домов для граждан, осуществляющих строительство жилых помещений с государственной поддержкой».

Порядок расчетов за выполненные работы в редакции постановления № 434 представлен на рисунке 24.1.

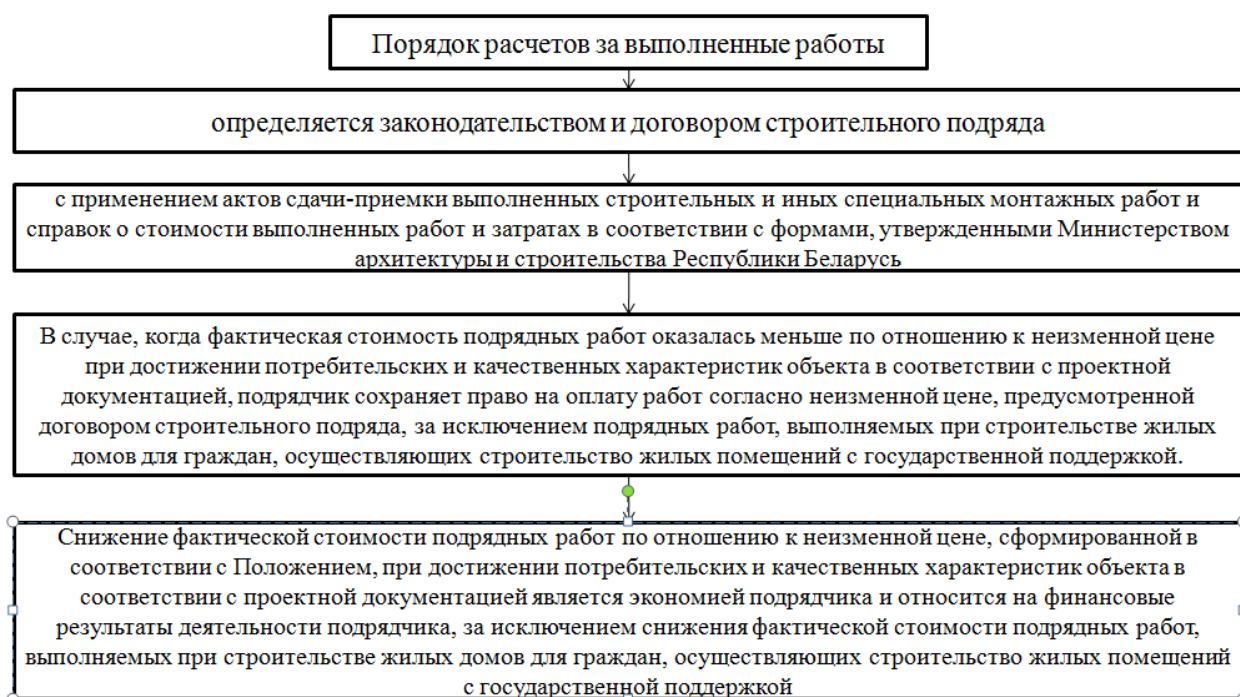


Рисунок 24.1 – Порядок расчетов за выполненные работы

Особое внимание в новой редакции постановления № 1553 уделяется вопросам экономии подрядчика (рисунок 24.2).

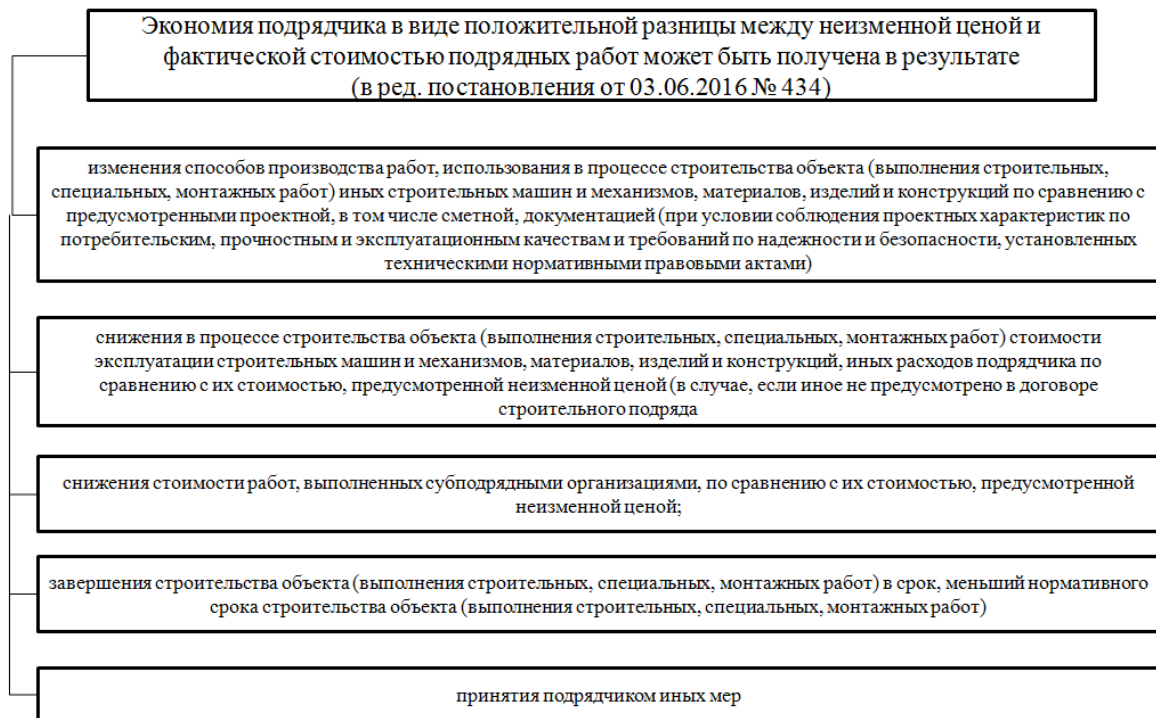


Рисунок 24.2 – Экономия подрячика в виде положительной разницы между неизменной ценой и фактической стоимостью подрядных работ

25. Порядок расчета текущих цен на ресурсы (затраты труда, эксплуатацию машин и механизмов. Материалы, изделия, конструкции)

Порядок расчета текущих цен на ресурсы определяется в соответствии с **Методическими рекомендациями** о порядке расчета текущих цен на ресурсы, используемые для определения сметной стоимости строительства и составления сметной документации на основании нормативов расхода ресурсов в натуральном выражении.

Порядок расчета текущих цен затрат труда.

Текущая цена затрат труда рабочих и машинистов рассчитывается на один человеко-час исходя из данных, предоставляемых Национальным статистическим комитетом о номинальной начисленной среднемесячной заработной плате по строительству на первое число месяца предшествующего дате разработки сметной документации, в среднем по республике (за исключением г. Минска), для строительства в г. Минске – по среднемесячной заработной плате для г. Минска, и нормативного рабочего времени 170 часов в месяц. Данная среднемесячная заработная плата принимается как заработная плата рабочего четвертого разряда с последующим пересчетом на основании межразрядных коэффициентов, принимаемых в соответствии с приложением 2 к Методическим рекомендациям. Текущая цена одного человеко-часа затрат труда машинистов рассчитывается аналогичным образом в среднем по республике.

Порядок расчета текущих цен на строительные материалы.

Формирование текущих цен на строительные материалы республиканской нормативной базы производится методами статистической обработки данных, математического анализа и прогнозирования.

При наличии объемов реализации строительных материалов организациями-изготовителями и поставщиками определяется средневзвешенная цена по формуле (25.1):

$$C_{\text{ср}}^i = \frac{\sum_{i=1}^n C^i \times V^i}{\sum_{i=1}^n V^i}, \quad (25.1)$$

где: $C_{\text{ср}}^i$ – средневзвешенная отпускная цена, в рублях;

C^i – отпускные цены конкретной организации в течение отчетного периода;

V^i – объемы реализации в течение отчетного периода.

При определении средневзвешенных цен в течение отслеживаемого отчетного периода в расчет принимаются все значения цен, по которым реализованы материалы в течение этого периода.

При отсутствии объемов реализации за отчетный период используются данные базисного периода о среднегодовых объемах выпуска (реализации) и рассчитывается среднестатистическая цена.

При усреднении отпускных цен при отсутствии сведений об объемах реализации и (или) выпуска определяется среднеарифметическое значение цены.

Расчетно-аналитическим методом анализа и прогнозирования зависимых значений статей затрат (ценообразующих факторов), формирующих цену продукции, определяется расчетная цена при наличии сведений о структуре цены.

Средняя цена строительного материала без наличия сведений об объемах реализации по организации-изготовителю в течение расчетного периода по изменяемым ценам определяется по формуле (25.2):

$$C_{\text{мон}} = \frac{\sum_{i=1}^n C^i \times n^i}{\sum_{i=1}^n n^i}, \quad (25.2)$$

где $C_{\text{мон}}$ – средняя цена организации-изготовителя, в рублях;

C^i , – отпускные цены организации в течение расчетного периода, в рублях;

n^i , – количество календарных дней в расчетном периоде, в течение которых производилась реализация по соответствующей отпускной цене.

При отсутствии за отчетный период в исходных данных организации информации о реализации конкретного строительного материала, зафиксированного в предыдущем отчетном периоде, цена на данный материал принимается на основании действующего в расчетный период прейскуранта отпускных цен или определяется путем применения к цене предыдущего периода коэффициента изменения цены на аналогичный материал, реализованный данной организацией за отчетный период по отношению к предыдущему. При отсутствии аналогичного материала принимается цена предыдущего отчетного периода с учетом соответствующего коэффициента, определяемого по материалам, реализуемым в целом по организации.

При отсутствии в отчетном периоде данных о цене строительного материала по всем организациям цена, сформированная в предыдущем отчетном периоде, принимается с учетом коэффициента изменения цены строительного материала, близкого по техническим характеристикам, находящегося в укрупненной группе материалов, определяемого по формуле (25.3):

$$K_{M_{\text{укр.гр}}} = \frac{Ц_{M_{\text{расч. пер}}}}{Ц_{M_{\text{пред. пер}}}}, \quad (25.3)$$

$K_{M_{\text{укр.гр}}}$ - коэффициент изменения цены строительного материала (группы строительных материалов);

$Ц_{M_{\text{пред. пер}}}$ – цена строительного материала, близкого по техническим характеристикам за предыдущий период, руб;

$Ц_{M_{\text{расч. пер}}}$ – цена строительного материала, близкого по техническим характеристикам, за расчетный период, руб.

Коэффициент изменения цены конкретного строительного материала за расчетный период, определенный по укрупненной группе материала, к которой он относится, применяется до периода расчета, когда на данный материал поступят фактические цены организации-изготовителя или поставщика.

При отсутствии данных об ценах более шести месяцев в течение года уточняется номенклатура (перечень) строительных материалов.

Текущие расчетные цены определяются расчетом на основании структуры цены и влияния изменений ценообразующих факторов, влияющих на изменение цен потребляемых ресурсов, формирующих цену строительного материала. Перечень материалов, по которым принимается расчетный метод, определяется исходя из наличия данных о нормативной структуре ресурсов, используемых для производства соответствующего строительного материала.

Нормативная база содержит также отпускные цены конкретного производителя (поставщика) для индивидуальных материалов, материалов, применение которых носит ограниченный характер, а также материалов, по которым в процессе мониторинга отслежена одна организация-изготовитель и (или) поставщик.

Выбор методов расчета текущих цен производится на основании анализа объема цен строительных материалов, поступивших в расчет по результатам мониторинга цен, и степени влияния цены конкретного материала на цену укрупненной группы материалов и стоимость объекта строительства.

Республиканская нормативная база текущих цен на строительные материалы формируется как система, структура и методы кодирования которой позволяют создавать укрупненные группы строительных материалов, перечень и номенклатура которых увязана с нормативами расхода ресурсов в натуральном выражении, объединенных по наименованию, технической характеристике и единице измерения. Основные технические характеристики строительных материалов определяются техническими условиями или другими нормативными техническими документами на их применение.

Для формирования республиканской нормативной базы предусматривается метод кодирования технических характеристик с подчиненной структурой укрупненных групп: группа материалов; подгруппа материалов и (или) марка материала, - что позволяет различными методами формировать текущие цены на материалы в составе укрупненной группы при отсутствии фактических отпускных цен за расчетный период.

Формирование республиканской нормативной базы текущих цен на строительные материалы производится:

в среднем по республике – на строительные материалы, по которым организации-изготовители отсутствуют на территории республики или объем их производства на территории республики имеет незначительный удельный вес в объеме потребляемых строительным комплексом материалов и (или) имеется один производитель на территории республики;

в разрезе регионов – на строительные материалы, по которым имеется несколько производителей и (или) поставщиков на основании фактических цен организаций-изготовителей, находящихся в данном регионе.

На материалы для работ, по которым в соответствии с Особенной частью Налогового Кодекса Республики Беларусь от 29.12.2009 № 71-З в редакции Закона Республики Беларусь от 15.10.2010 № 174-З установлены льготы по налогу на добавленную стоимость, налог на добавленную стоимость начисляется на стоимость материалов

с применением коэффициента, равного $\frac{100+K}{100}$, где K – ставка налога в % в установленном законодательством размере.

Периодичность расчета текущих цен на строительные материалы устанавливается:

один раз в год (на декабрь) для формирования республиканской нормативной базы базисного периода;

ежемесячно – для формирования республиканской нормативной базы расчетного периода для определения сметной стоимости строительства и составлении сметной документации на основании нормативов расхода ресурсов в натуральном выражении.

Республиканская нормативная база текущих цен на строительные материалы на расчетный период формируется Республиканским унитарным предприятием «Республиканский научно-технический центр по ценообразованию в строительстве» и передается ежемесячно организациям –разработчикам проектной документации на договорных условиях.

Порядок расчета текущих цен эксплуатации строительных машин.

Текущие цены эксплуатации строительных машин рассчитываются по видам машин, применение которых установлено нормативами расхода ресурсов в натуральном выражении, ресурсно-сметными нормами и (или) проектными решениями на строительство объектов.

Текущие цены эксплуатации строительных машин разрабатываются в ценах базисного и расчетного периода.

Текущие цены эксплуатации строительных машин определяются на один машино-час с выделением (в том числе) заработной платы рабочих, управляющих строительными машинами.

Текущие цены эксплуатации строительных машин разрабатываются с использованием данных:

норм расхода ресурсов в натуральном выражении, предназначенных для определения текущих цен эксплуатации строительных машин;

нормативов годового режима работы строительных машин по видам строительства и усредненные нормативы режима работы (количество часов применения) строительных машин на строительной площадке или объекте с учетом возможностей двусменного режима работы, для сезонных работ по линейным сооружениям и выполняемым в зависимости от температурного режима окружающей среды может быть обоснован полуторасменный режим;

усредненных расстояний и рациональных способов доставки строительных машин до строительных площадок объектов строительства.

Текущие цены эксплуатации строительных машин рассчитываются на один машино-час эксплуатации машин, который включает:

- время выполнения технологических операций;
- время замены быстроизнашивающихся частей, режущего инструмента и сменной (рабочей) оснастки;
- время перемещения машин в пределах строительной площадки;
- время технологических перерывов в работе машин при выполнении работ;
- время подготовки машин к работе и сдачи по окончании работы;

- время на ежесменное техническое обслуживание машин;
- время перерывов в работе машиниста (машинистов экипажа).

В случае отсутствия нормативных данных в технической документации могут использоваться данные организаций, на балансе которых числятся строительные машины (управлений механизации, подрядных организаций, далее – организации), с учетом порядка, определенного настоящей главой.

Текущая цена одного машино-часа (далее – одного маш.-ч) эксплуатации машин ($M\overset{\circ}{Э}$) базисного периода определяется по формуле (25.4):

$$M\overset{\circ}{Э} = Aсm\overset{\circ}{Э} + Zm\overset{\circ}{Э} + Zoc\overset{\circ}{Э} + Z\overset{\circ}{Э} + Zco\overset{\circ}{Э} + \Gamma\overset{\circ}{Э} + Zto\overset{\circ}{Э} + ПM\overset{\circ}{Э}, \quad (25.4)$$

где $Aсm\overset{\circ}{Э}$ – нормативный показатель амортизационных отчислений на полное восстановление машин, руб./маш.-ч (по формуле (25.5));

$Zm\overset{\circ}{Э}$ – заработная плата рабочих, управляющих машинами, руб./маш.-ч (по формуле (25.8));

$Zoc\overset{\circ}{Э}$ – расходы на замену быстроизнашивающихся частей и сменной (рабочей) оснастки, руб./маш.-ч (по формуле (25.9));

$Z\overset{\circ}{Э}$ – расходы на энергоносители, руб./маш.-ч (по формуле (25.10));

$Zco\overset{\circ}{Э}$ – расходы на смазочные материалы, руб./маш.-ч (по формуле (25.11) или (12));

$\Gamma\overset{\circ}{Э}$ – расходы на гидравлическую жидкость, руб./маш.-ч (по формуле (25.13));

$Zto\overset{\circ}{Э}$ – расходы на ремонт и техническое обслуживание, руб./маш.-ч (по формуле (25.14));

$ПM\overset{\circ}{Э}$ – расходы на перебазировку строительных машин (по формулам (25.16), (19)). При отсутствии исходных данных для определения расходов на перебазировку машины по формулам (16), (19) стоимость одного машино-часа определяется без учета этих расходов. В этом случае при разработке сметной документации выполняется расчет исходя из конкретных условий, расстояния перебазировки до проектируемого объекта строительства и соответствующих тарифов.

Нормативный показатель амортизационных отчислений на полное восстановление машин ($Aсm\overset{\circ}{Э}$) определяется по формуле (25.5):

$$Aсm\overset{\circ}{Э} = \frac{Bср \cdot Ha}{T \cdot 100}, \quad (25.5)$$

где $Bср$ – балансовая стоимость одной или усредненная по нескольким орга-

низациям, отраженная в бухгалтерском учете на дату ввода в эксплуатацию (первоначальная), или с учетом переоценок, проводимых в установленном порядке на дату последней переоценки, (восстановительная) (далее – балансовая стоимость) стоимость строительной машины, руб. (по формуле (25.6));

Na – годовая норма амортизационных отчислений на полное восстановление строительной машины, рассчитанная исходя из нормативного срока службы машин, установленного классификатором амортизируемых основных средств, %;

T – нормативный показатель годового режима эксплуатации машины, маш.-ч/год (по формуле (25.7)).

Балансовая стоимость определяется по формуле:

$$B_{cp} = \frac{\sum_{i=1}^n B^i}{n}, \quad (25.6)$$

где B^i – балансовая стоимость машины одной или нескольких организаций, на балансе которых числятся строительные машины;

n – количество машин.

Нормативный показатель годового режима эксплуатации машины (T) определяется по формуле (25.7):

$$T = [365 - (52 \times 2 + Pd + M + P + II)] \cdot Kpc \cdot Kc, \quad (25.7)$$

где 365 – количество дней в году (в данном случае и в последующем изложении под словом «день» следует понимать «сутки»);

52 – количество недель в году;

2 – количество нерабочих дней в неделе;

Pd – количество праздничных дней в году, установленных органами государственного управления на текущий год;

M, P, II – количество перерывов (в днях) в работе машины в течение года (или рабочего сезона – для сезонно занятых машин) связанных с:

M – природно-климатическими условиями: ветер, дождь, отрицательная температура, промерзание грунта;

P – ремонтом, техническим обслуживанием, включая перевозку машины до ремонтной базы и обратно;

II – перебазировкой машин с одной строительной площадки (базы механизации) на другую строительную площадку.

Показатели M, P, II устанавливаются на основе среднегодовых статистических данных о работе машин, представляемых организациями (или при отсутствии данных – по техническим данным на аналогичную машину);

$K_{рс}$ – нормативная продолжительность рабочей смены, маш.-ч/смена (принимается в усредненном размере равном 8);

K_c – коэффициент сменности работы машины в течение года, смена/день (принимается в усредненном размере равном 2, для сезонных работ по линейным сооружениям и выполняемым в зависимости от температурного режима окружающей среды может быть обоснован полуторасменный режим).

Определение заработной платы рабочих, управляющих строительными машинами, выполняется исходя из количества рабочих (машинистов), управляющих машинами, в порядке, изложенном в главе 3 настоящих Методических рекомендаций.

Заработная плата рабочих, управляющих машинами ($ZM^{\bar{o}}$), определяется по формуле (25.8):

$$ZM^{\bar{o}} = \sum_{i=1}^n T_{cm_i}, \quad (25.8)$$

где T_{cm} – тарифная ставка рабочего данного квалификационного разряда, руб./чел.-ч, рассчитывается в среднем по республике в соответствии с порядком изложенном в главе 3 настоящих Методических рекомендаций;

n – количество рабочих, занятых управлением машиной.

Количество и квалификационные разряды рабочих, управляющих строительными машинами, устанавливаются на основании инструкции по эксплуатации машины и рекомендаций организаций-изготовителей.

Определение расходов на замену быстроизнашивающихся частей и сменной (рабочей) оснастки ($Zoc^{\bar{o}}$) выполняется по формуле (25.9):

$$Zoc^{\bar{o}} = \sum_i^n \frac{Pi \cdot (Coi + Zdi) \cdot Kosn}{Tc}, \quad (25.9)$$

где Pi – количество быстроизнашивающихся частей различного вида, одновременно заменяемых на машине, единиц по инструкциям и рекомендациям организаций-изготовителей;

Coi – цена быстроизнашивающейся части данного вида, руб./единица. Показатель (Coi) принимается на основе текущих цен с применением, при необходимости, индекса цен производителей промышленной продукции по видам экономической деятельности для приведения к расчетному или базисному периоду;

Zdi – расходы на доставку быстроизнашивающихся частей данного вида с учетом транспортных расходов, погрузо-разгрузочных работ, стоимости тары, реквизита, руб./единица. При расчете учитывается транспортная схема, характерная для

данного региона, применительно к организациям-изготовителям или организациям-поставщикам быстроизнашивающихся частей для соответствующего вида строительных машин и соответствующие тарифы на перевозку грузов или в случае отсутствия данных принимается в усредненном размере равным 4% от $Ц_{oi}$;

$K_{осн}$ – коэффициент, учитывающий расходы на установку сменной оснастки, принимается в усредненном размере 1,012;

T_c – нормативный срок службы быстроизнашивающихся частей и сменной оснастки данного вида для машин данной типоразмерной группы, маш.-ч;

n – количество видов быстроизнашивающихся частей и сменной оснастки.

При отсутствии сведений в нормативной технической документации учитываются фактические данные, представленные организациями.

Рекомендуемые показатели нормативного ресурса (срока службы) T_c быстроизнашивающихся частей приведены в приложении 3 к настоящим Методическим рекомендациям. Данные нормы могут применяться в тех случаях, когда таковые не установлены инструкциями организаций-изготовителей. При отсутствии сведений в нормативной технической документации учитываются фактические данные, представленные организациями.

Расходы на энергоносители исчисляются по следующим основным видам:

- бензин, кг;
- дизельное топливо, кг;
- электроэнергия, кВт-час;
- сжатый воздух, м³;
- сжиженный газ, м³.

Расходы на энергоносители ($З_{э}^6$) определяются по формуле (25.10):

$$З_{э}^6 = N_{э} \cdot K_{э} \times Ц_{э}, \quad (25.10)$$

где $N_{э}$ - расход энергоносителей, приходящийся на один маш.-ч, определяется по нормам, разрабатываемым и утверждаемым в соответствии с порядком, установленным Министерством транспорта и коммуникаций Республики Беларусь, или рассчитываемым применением коэффициентов перехода сменного рабочего времени (маш.-ч) к часам наработки (мото-час) строительных машин $K_{э}$, приведенных в приложении 4 к настоящим Методическим рекомендациям или на основании данных технического нормирования.

$Ц_{э}$ – цена единицы энергоносителя с учетом доставки, руб.

Расход на смазочные материалы, редукторные масла ($З_{со}^6$) для машин, работающих на бензиновом двигателе, дизельном топливе, сжиженном углеводородном

(природном) газе определяются по формуле (25.11):

$$Зсо^{\bar{o}} = Нэ \cdot \sum_i 0,01 \cdot Нсо_i \cdot Цсо_i \cdot Кэ \quad (25.11)$$

где $Нэ$ – общий расход топлива на 1 маш.-ч эксплуатации машин, л/маш.-ч (мЗ/маш.-ч);

$Нсо_i$ – норма расхода i -го вида масел (л) (смазок (кг)) на 100 литров общего расхода топлива, л/маш.-ч (кг/маш.-ч), определяется по нормам расхода топлива и смазочных материалов;

$Цсо_i$ – цена единицы i -го вида масел, смазки с учетом доставки, руб.

$Кэ$ – коэффициенты перехода сменного рабочего времени (маш.-ч) к часам наработки (мото-час) строительных машин $Кэ$, приведенные в приложении 4 к настоящим Методическим рекомендациям или принимаемые на основании данных технического нормирования.

В случае отсутствия данных, цена на смазочные материалы ($Зсо^{\bar{o}}$) определяются по формуле (25.12):

$$Зсо^{\bar{o}} = Зэ \cdot Ксо \quad (25.12)$$

где $Зэ$ – цена энергоносителей, руб.;

$Ксо$ – коэффициент перехода от расходов на энергоносители к расходам на смазочные материалы согласно приложения 5 к настоящим Методическим рекомендациям.

Расходы на гидравлическую (рабочую) жидкость ($\Gamma^{\bar{o}}$) определяются по формуле (25.13):

$$\Gamma^{\bar{o}} = \frac{0,87 \cdot 1,5 \cdot 2 \cdot V_r \cdot Ц_T}{T} \quad (25.13)$$

где V_r – средневзвешенный показатель вместимости (емкости) гидравлической системы машины, л;

$Ц_T$ – цена гидравлической жидкости с учетом доставки, руб./кг;

0,87 кг/л – плотность гидравлической жидкости;

1,5 – коэффициент, учитывающий восполнение систематической утечки жидкости при работе машины;

2 – коэффициент, учитывающий периодичность полной замены гидравлической жидкости в течение года;

T – нормативный показатель годового режима эксплуатации машины, маш.-ч/год (по формуле (25.5)).

Расходы на ремонт и техническое обслуживание для машин (Zmo^6) определяется по формуле (25.14):

$$Zmo^6 = \sum Zч \cdot Kp \div Tk, \quad (25.14)$$

где: $\sum Zч$ – цена комплекта запасных частей и заменяемых агрегатов, а также изготавливаемых (восстанавливаемых) эксплуатирующими организациями, руб. Пересчет, при необходимости отпускной цены поставщиков (данные организаций) комплекта запасных частей и заменяемых агрегатов в уровень цен расчетного периода осуществляется по индексу цен производителей промышленной продукции по видам экономической деятельности;

Kp – коэффициент учёта расходов на выполнение ремонтных работ устанавливается на основе данных организаций по видам, типам, типоразмерным группам, моделям (маркам) или при отсутствии необходимых данных принимается в усредненном размере 1,3;

Tk – нормативный срок использования комплекта запасных частей и заменяемых агрегатов, предусмотренного в контракте на приобретение машин, техническом паспорте или технических условиях, в маш.-ч.

В случае отсутствия таких данных для расчета по формуле (25.14), определение показателя (Zmo^6) следует производить по формуле (25.15):

$$Zmo^6 = B_{cp} \cdot Hр \cdot 0,65 \div (T \cdot 100), \quad (25.15)$$

где B_{cp} – балансовая стоимость машин в уровне цен отчетного периода, руб.;

$Hр$ – годовая норма затрат на ремонт и техническое обслуживание строительных машин, принимаемая по данным, приведенным в приложении 6 к настоящим Методическим рекомендациям, процент/год.

Норматив расходов на ремонт и техническое обслуживание машин, принятая в расчёте стоимости 1 маш.-ч по формуле (25.15), может приниматься по данным организаций о фактических затратах по этой статье или учтенных в тарифе на услуги по управлению и техническому обслуживанию машин с пересчетом в уровень цен отчетного периода индексом цен производителей промышленной продукции по видам экономической деятельности, принятым на расчетный период;

T – нормативный показатель годового режима эксплуатации машины, маш.-ч/год (по формуле (25.7)).

Расходы на перебазировку машин ($ПМЭ^6$) определяются исходя из усредненного расстояния перебазировки и нормативного времени работы машины на одной

строительной площадке (T_c) согласно исходным данным о способе перебазировки и соответствующим тарифам. Исходные данные о способе перебазировки приведены в приложении 7 к настоящим Методическим рекомендациям.

При отсутствии нормативных исходных данных могут быть приняты по строительным машинам, имеющим аналогичное назначение и технические характеристики, представленным в республиканской нормативной базе.

Для строительных машин, перебазировываемых с применением специальных транспортных средств, расчет выполняется по формуле (25.16):

$$ПМЭ^{\delta} = \frac{Pr + P_m + 3m}{T_o} x B + \frac{P_{np} + P_{md}}{T_o}, \quad (25.16)$$

где Pr – текущая цена (тарифы) одного маш.-ч эксплуатации транспортного средства, руб.;

P_m – текущая цена (тарифы) одного маш.-ч эксплуатации машины сопровождения, руб.;

$3m$ – заработная плата машиниста перебазировываемой машины, руб./час;

B – время перебазировки в часах:

$$B = T_{np} + \frac{L}{V}, \quad (25.17)$$

где T_{np} – время на погрузку и разгрузку машины в часах (принимается по техническим данным или в соответствии с приложением 8);

L – усредненное расстояние перебазировки, км;

V – средняя скорость передвижения самоходной машины с прицепом (буксирующей), принимается по техническим данным или усреднено: за городом – 30 км/час, по городу – 16 км/час.

P_{np} – расходы на работы по погрузке или разгрузке, руб./т определяются расчетом исходя из норм времени, заработной платы рабочих и цены одного маш.-ч эксплуатации машин, используемых для погрузки или разгрузки, или принимается по соответствующим тарифам;

P_{md} – стоимость работ по монтажу, демонтажу (рассчитывается исходя из времени на монтажные и демонтажные работы, расходы на заработную плату рабочих и эксплуатацию строительных машин) или принимаются по соответствующим тарифам на оказание услуг;

T_o – время работы строительной машины на одном объекте строительства, маш.-ч, (ограничивается временными рамками периода между двумя перебазировками строительной машины) определяется по формуле:

$$T_o = T : K_{np}, \quad (25.16)$$

где T – годовой режим работы перебазируемой машины, маш.-ч/год;

$K_{пер}$ – количество перебазирок в год, раз/год, (определяется расчетно-аналитическим методом или принимается по фактически сложившейся частоте перебазирок по данным организаций).

Для самоходных строительных машин расходы на перебазировку, приходящиеся на один маш.-ч эксплуатации, руб./час определяются по формуле:

$$ПМЭ^6 = \frac{Рбм \times L}{V \times x}, \quad (25.17)$$

где $Рбм$ – текущая цена одного маш.-часа эксплуатации перебазируемой машины, руб./маш.-ч:

$$P_{бм} = Z_m + Z_э + Z_{co} + Z_{oc} + Z_{то} + \Gamma,$$

где Z_m , $Z_э$, Z_{co} , Z_{oc} , $Z_{то}$, Γ – расходы по перебазируемой машине на оплату труда рабочих, управляющих машинами, на энергоносители, на смазочные материалы, на быстроизнашивающиеся части и сменную оснастку, на техническое обслуживание, на гидравлическую жидкость, руб./маш.-ч, определенные в порядке, изложенном в настоящих Методических рекомендациях;

L – усредненное расстояние перебазирки, км;

V – средняя скорость перебазирки, км/час (принимается по техническим нормативам или по усредненному нормативу: за городом – 30 км/ч; по городу – 16 км/ч).

В случае определения расходов на перебазировку дополнительным сметным расчетом расстояние перебазирки (L) и время работы машины на одном объекте (T_c) принимаются исходя из конкретных условий перебазирки до объекта строительства.

Текущая цена одного маш.-ч строительных машин отсутствующих в республиканской нормативной базе может определяться с использованием фактических данных о текущей цене (тарифах) на услуги по управлению и техническому обслуживанию строительных машин с учетом расходов по аренде или амортизационным отчислениям, представленных организациями, с применением соответствующих индексов к расчетному периоду, порядок применения которых изложен в главе 4 настоящих Методических рекомендаций.

Республиканская нормативная база текущих цен одного машино-часа эксплу-

атации строительной машины на расчетный период формируется на основании соответствующих цен базисного периода расчетным методом. В соответствии с этим методом в расчетах на энергоносители (Зэ), смазочные материалы (Зсо), электроэнергию (Зэ) и гидравлическую жидкость (Г) учитываются цены (тарифы) на топливно-энергетические ресурсы, предоставляемые концерном «Белнефтехим» и Министерством экономики Республики Беларусь.

Расходы на ремонт и техническое обслуживание, быстроизнашивающиеся части и сменную оснастку определяются применением индекса цен производителей промышленной продукции по видам экономической деятельности на дату расчета к базисному периоду по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь.

Расходы на перебазировку определяются применением коэффициента изменения тарифов на автомобильные перевозки на дату расчета к базисному периоду.

Расходы на амортизационные отчисления рассчитываются на декабрь базисного периода один раз в год с учетом принятия решения о переоценке основных средств.

Расчетная заработная плата машинистов в составе цены одного маш.-ч определяется в порядке, изложенном в главе 3 настоящих Методических рекомендаций.

Республиканским унитарным предприятием «Республиканский научно-технический центр по ценообразованию в строительстве» формируется республиканская нормативная база текущих цен одного маш.-часа эксплуатации строительных машин в базисном и расчетном уровне цен.

Текущие цены расчетного периода оформляются в виде сборника, содержащего текущую цену, код, наименование, технические характеристики строительных машин, и доводятся до организаций-разработчиков проектной документации на договорных условиях.

На строительные машины, отсутствующие в сборнике и нормативной базе, в порядке изложенном в настоящих Методических рекомендациях, выполняется расчет цен при разработке проектной документации, если проектом организации строительства предусмотрено применение строительных машин других технических характеристик до их включения в республиканскую нормативную базу.

26. Общепроизводственные и общехозяйственные расходы. Плановая прибыль

26.1 Общепроизводственные и общехозяйственные расходы, плановая прибыль: общие положения

Порядок расчета общепроизводственных и общехозяйственных расходов определен Методическими рекомендациями о порядке разработки и утверждения норм общехозяйственных и общепроизводственных расходов и плановой прибыли, применяемых при определении сметной стоимости строительства и составлении сметной документации.

Методические рекомендации содержат основные сведения о нормах общехозяйственных и общепроизводственных расходов и плановой прибыли, определяют порядок их установления и применения при определении сметной стоимости строительства и составлении сметной документации.

Положения, приведенные в Методических рекомендациях, используются при разработке норм общехозяйственных и общепроизводственных расходов и плановой прибыли, применяемых при определении сметной стоимости строительства и составлении сметной документации на строительство объектов, финансируемых полностью или частично за счет средств республиканского и (или) местных бюджетов, в том числе государственных целевых бюджетных фондов, а также государственных внебюджетных фондов, внешних государственных займов и внешних займов, привлеченных под гарантии Правительства Республики Беларусь, кредитов банков Республики Беларусь под гарантии Правительства Республики Беларусь и областных, Минского городского исполнительных комитетов, а также при строительстве жилых домов (за исключением финансируемых с использованием средств иностранных инвесторов).

Методические рекомендации предназначены для определения величины общехозяйственных и общепроизводственных расходов:

- организациями-разработчиками нормативов по ценообразованию в строительстве;
- проектными организациями при разработке сметной документации;
- подрядными организациями для применения при формировании цены предложения или цены работ.

Общехозяйственные и общепроизводственные расходы - сумма средств, предназначенных для возмещения затрат подрядным организациям в тельной деятельности (далее подрядным организациям), связанных с созданием общих условий строительного производства, его организацией, управлением и обслуживанием, **нормируемых** в процентах от величин заработной платы рабочих и заработной платы машинистов.

Плановая прибыль - сумма средств, предназначенных для возмещения расходов подрядных организаций на развитие производства, социальной сферы, материальное стимулирование работников, на уплату налогов в соответствии с действующим законодательством, нормируемых в процентах от величин заработной платы рабочих и заработной платы машинистов.

26.2 Классификация норм общехозяйственных и общепроизводственных расходов

Нормы общехозяйственных и общепроизводственных расходов подразделяются на укрупненные и индивидуальные.

Укрупненные нормы общехозяйственных и общепроизводственных расходов разрабатываются республиканским унитарным предприятием «Республиканский научно-технический центр по ценообразованию в строительстве» и (или) проектными организациями и предназначены для применения при составлении сметной документации на строительство объектов.

Перечень видов строительных, специальных строительных, монтажных, ремонтно-строительных, реставрационно-восстановительных, пусконаладочных работ (далее строительных работ), по которым разрабатываются укрупненные нормы общехозяйственных и общепроизводственных расходов, приведен в приложении А к методическим рекомендациям. Перечень видов строительных работ, по которым разрабатываются общехозяйственных и общепроизводственных расходов, может изменяться.

Индивидуальные нормы общехозяйственных и общепроизводственных расходов разрабатываются подрядными организациями и (или) проектными организациями в случаях, когда условия производства работ на конкретных объектах отличаются от принятых в укрупненных нормах.

26.3 Порядок разработки норм общехозяйственных и общепроизводственных расходов

Укрупненные нормы общехозяйственных и общепроизводственных расходов разрабатываются на основании мониторинга и анализа данных подрядных организаций о фактических затратах, относящихся к общехозяйственным и общепроизводственным расходам, на работы, выполненные собственными силами в году, принятом в качестве базового. При расчете норм общехозяйственных и общепроизводственных расходов из фактических затрат исключаются затраты, не учитываемые в нормах общехозяйственных и общепроизводственных расходов, но относимые на общехозяйственные и общепроизводственные расходы, примерный перечень которых приведен в приложении Б к Методическим рекомендациям.

В качестве базы для исчисления норм общехозяйственных и общепроизводственных расходов на строительные работы принимается сумма заработной платы рабочих и заработной платы машинистов, занятых на строительных работах, для пусконаладочных работ - заработная плата работников, осуществляющих пусконаладочные работы.

Нормы общехозяйственных и общепроизводственных расходов устанавливаются в процентах к заработной плате рабочих и заработной плате машинистов, заработной плате работников, осуществляющих пусконаладочные работы.

Для отдельных видов работ, исходя из их структуры, а также для организаций с упрощенной системой налогообложения, индивидуальных предпринимателей к укрупненным нормам общехозяйственных и общепроизводственных расходов Министерством архитектуры и строительства Республики Беларусь могут устанавливаться поправочные коэффициенты.

Индивидуальные нормы общехозяйственных и общепроизводственных расходов разрабатываются на основе расчетных затрат, необходимых для управления, организации и обслуживания процесса строительного производства, и должны учитывать особенности строительства конкретного объекта, отличающиеся от усредненных, предусмотренных в укрупненных нормах общехозяйственных и общепроизводственных расходов.

Расчет индивидуальных норм общехозяйственных и общепроизводственных расходов целесообразно осуществлять методом постатейного расчета затрат, составляющих массу общехозяйственных и общепроизводственных расходов, с отношением ее к сумме заработной платы рабочих и машинистов, занятых на строительных работах.

26.4 Порядок применения норм общехозяйственных и общепроизводственных расходов и плановой прибыли

При составлении сметной документации на строительство объектов величина общехозяйственных и общепроизводственных расходов определяется в локальных сметах (локальных сметных расчетах), ресурсно-сметных расчетах по утвержденной укрупненной норме или норме, разработанной проектной организацией в составе проекта, от суммы величин заработной платы рабочих и заработной платы машинистов, занятых на строительных работах, и приводится в конце локальной сметы (локального сметного расчета) отдельной строкой.

При расчетах за выполненные работы применяется укрупненная или индивидуальная норма общехозяйственных и общепроизводственных расходов, учтенная в сметной документации, или индивидуальная норма, разработанная подрядной организацией.

Норма плановой прибыли учитывает следующие статьи затрат:

- налог на недвижимость;
- пополнение собственных оборотных средств;
- средства на потребление;
- средства на накопление;

- налог на прибыль.

Нормы плановой прибыли могут быть укрупненными и индивидуальными.

Укрупненные нормы плановой прибыли разрабатываются по видам строительных работ, перечень которых приведен в приложении А к Методическим рекомендациям.

Индивидуальные нормы плановой прибыли определяются подрядными организациями на основе расчетов.

Норма плановой прибыли устанавливается в процентах от суммы заработной платы рабочих и заработной платы машинистов, заработной платы работников, занятых на пусконаладочных работах.

При составлении сметной документации на строительство объектов величина плановой прибыли определяется в локальных сметах (локальных сметных расчетах), ресурсно-сметных расчетах по утвержденной норме от суммы величин заработной платы рабочих и заработной платы машинистов и приводится в конце локальной сметы (локального сметного расчета) отдельной строкой.

При расчетах за выполненные работы применяются установленные нормы плановой прибыли по видам строительных и пусконаладочных работ, учтенные в сметной документации, или индивидуальные нормы, разработанные подрядной организацией.

При строительстве объектов хозяйственным способом норма плановой прибыли не применяется.

Расходы, не учитываемые в нормах плановой прибыли, приводятся в приложении Г к Методическим рекомендациям.

Порядок утверждения норм общехозяйственных и общепроизводственных расходов и плановой прибыли.

Укрупненные нормы общехозяйственных и общепроизводственных расходов и плановой прибыли, разработанные государственным предприятием «Республиканский научно-технический центр по ценообразованию в строительстве», утверждаются Министерством архитектуры и строительства Республики Беларусь после рассмотрения и рекомендации Межведомственной комиссией по ценообразованию в строительстве, образованной при Министерстве архитектуры и строительства Республики Беларусь и Министерстве экономики Республики Беларусь.

Разработанные укрупненные нормы общехозяйственных и общепроизводственных расходов и плановой прибыли приведены в приложении Д для применения при определении сметной стоимости строительства и составлении сметной документации в соответствии с Инструкцией о порядке определения сметной стоимости строительства и составления сметной документации на основании нормативов расхода ресурсов в натуральном выражении, утвержденной постановлением

Министерства архитектуры и строительства Республики Беларусь от 18 ноября 2011 г. №51.

Укрупненные или индивидуальные нормы общехозяйственных и общепроизводственных расходов, разработанные проектными организациями, утверждаются в составе проектно-сметной документации.

Индивидуальные нормы общехозяйственных и общепроизводственных расходов и плановой прибыли, разработанные подрядными организациями, согласовываются с заказчиком.

Укрупненные нормы общехозяйственных и общепроизводственных расходов и плановой прибыли ежегодно подлежат уточнению и, при необходимости, корректировке в связи с принятием новых нормативных правовых актов, а также по результатам мониторинга и анализа фактически сложившихся затрат по общехозяйственным и общепроизводственным расходам и плановой прибыли в подрядных организациях.

В Приложении А к Методическим рекомендациям (справочно).

Перечень видов строительных и иных специальных монтажных работ, на которые разрабатываются укрупненные нормы общехозяйственных и общепроизводственных расходов и плановой прибыли

1. Строительные работы (за исключением работ, предусмотренных пунктами 2-4) для:

1.1. городского строительства (за исключением г. Минска);

1.2. строительства в сельской местности.

2. Монтаж сборных железобетонных конструкций при строительстве каркасных зданий и объектов крупнопанельного домостроения для:

2.1. городского строительства (за исключением г. Минска);

2.2. строительства в сельской местности.

3. Монтаж металлических конструкций каркасных зданий.

4. Монтажные и специальные работы:

4.1. монтаж металлических конструкций;

4.2. внутренние санитарно-технические работы;

4.3. теплоизоляционные работы;

4.4. прокладка и монтаж сетей связи;

4.5. бурение скважин на воду;

4.6. строительство автомобильных дорог (без мостов и тоннелей);

4.7. прокладка нефтегазопроводов;

4.8. монтаж оборудования;

4.9. электромонтажные работы;

4.10. строительство водохозяйственных объектов;

4.11. прокладка и монтаж междугородних линий связи;

4.12. строительство метрополитенов;

4.13. горнопроходческие работы.

5. Работы по ремонту зданий, сооружений, инженерных коммуникаций и устройству территорий:

5.1. строительные работы (за исключением работ, предусмотренных пунктами 5.2-5.10), теплоизоляционные работы;

5.2. монтаж металлических конструкций;

5.3. внутренние санитарно-технические работы;

5.4. электромонтажные работы;

5.5. монтаж оборудования;

5.6. прокладка и монтаж сетей связи;

5.7. озеленение территорий;

5.8. ремонт автомобильных дорог (без мостов и тоннелей);

5.9. ремонт мелиоративных систем и сооружений;

5.10. ремонт мостов и тоннелей для:

5.10.1. городского строительства;

5.10.2. строительства в сельской местности.

6. Реставрационно-восстановительные работы.

7. Пусконаладочные работы.

Приложение Б к Методическим рекомендациям (справочно)

Расходы, не учитываемые в нормах общехозяйственных и производственных расходов, но относимые на общехозяйственные и производственные расходы:

1. Налоги, сборы (пошлины), другие обязательные платежи в республиканский и (или) местные бюджеты (в том числе в государственные целевые бюджетные фонды), в государственные внебюджетные фонды.

2. Отчисления в резерв на возведение временных (титульных) зданий и сооружений, производимые в размере средств, предусмотренных на их возведение.

3. Расходы, относящиеся к деятельности подрядчика и возмещаемые заказчиками строек за счет прочих средств:

а) расходы по перевозке работников, проживающих от места работы на расстоянии более трех километров, к месту работы и обратно автомобильным портом (собственным или арендованным);

б) дополнительные расходы, связанные с осуществлением подрядных вахтовым методом;

в) расходы на перебазирование строительных организаций и их подразделений на другие стройки;

г) предусмотренные законодательством затраты, связанные с набором рабочей силы, включая оплату выпускникам средних профессионально-технических

училищ и молодым специалистам, окончившим высшее или ее специальное учебное заведение, проезда к месту работы, а также отпуска перед началом работы;

д) затраты, связанные с командированием рабочих для выполнения строительных и иных специальных монтажных работ;

е) текущие затраты, связанные с содержанием и эксплуатацией основных средств природоохранного назначения (очистных сооружений, ловителей, фильтров и других природоохранных объектов), очисткой сточных вод и другими видами текущих природоохранных затрат;

ж) суммы выплаченных подъемных в пределах норм, установленных в соответствии с законодательством;

з) взносы, вклады и иные обязательные платежи, уплачиваемые коммерческими организациями, если уплата таких взносов, вкладов и иных обязательных платежей является обязательным условием для осуществления деятельности строительных организаций - плательщиков таких взносов или является условием предоставления международной организацией услуг;

и) расходы на научные исследования и опытно-конструкторские разработки, относящиеся к созданию новой или усовершенствованию производимой продукции (работ, услуг);

к) другие расходы, возмещаемые заказчиками в соответствии с законодательством.

Приложение В к Методическим рекомендациям

Примерный перечень статей общехозяйственных и общепроизводственных расходов

1. Административно-хозяйственные расходы

1.1. Расходы на оплату труда административно-хозяйственного персонала:

работников аппарата управления: руководителей, специалистов и других работников, относящихся к служащим;

линейного персонала: старших производителей работ (начальников участков), производителей работ, старших мастеров, мастеров строительных участков, участковых механиков;

рабочих, осуществляющих хозяйственное обслуживание работников аппарата управления.

1.2. Отчисления на социальное страхование от расходов на оплату труда работников административно-хозяйственного персонала.

1.3. Расходы на приобретение канцелярских принадлежностей, бланков учета, отчетности и других документов, типографских и переплетных работ, периодических изданий, технической литературы, необходимой для целей производства и управления им.

1.4. Почтово-телеграфные расходы, включая расходы на содержание телефонных станций, телетайпов, диспетчерской связи и радиосвязи, расходы аренду указанных средств связи или на оплату соответствующих услуг, предоставляемых другими организациями.

1.5. Расходы на содержание и эксплуатацию зданий (помещений), занимаемых и используемых административно-хозяйственным персоналом (отопление, освещение, канализация, водоснабжение, энергоснабжение, содержание в чистоте, охрана), расходы на ремонт этих зданий, а также инвентаря административно-управленческого назначения, числящегося в основных средствах.

1.6. Расходы, связанные со служебными разъездами административно-хозяйственного и линейного производственно-технического персонала в пределах пункта нахождения организации.

1.7. Амортизационные отчисления по основным средствам, предназначенным для обслуживания аппарата управления.

1.8. Арендная плата по основным средствам, предназначенным для обслуживания административно-хозяйственного персонала.

1.9. Расходы на содержание и эксплуатацию служебного легкового транспорта, числящегося на балансе строительной организации и обслуживающего работников аппарата управления этой организации и используемого в служебных целях, включая:

оплату труда (с отчислениями на социальное страхование) работников, обслуживающих легковой автотранспорт;

стоимость горючего, смазочных и других материалов, износа и ремонта автомобильной резины, эксплуатационного ремонта и технического обслуживания автотранспорта;

амортизационные отчисления по автомобилям и зданиям гаражей;

расходы на содержание гаражей (энергоснабжение, водоснабжение, канализация и т.п.), арендную плату за гаражи и место стоянки автомобилей, расходы на все виды ремонта автомобилей и зданий гаражей.

1.10. Расходы на наем легковых автомобилей для служебных целей при отсутствии собственного легкового транспорта строительной организации.

1.11. Расходы на содержание и эксплуатацию вычислительной техники, которая используется аппаратом управления и числится на балансе, а также расходы на оплату услуг вычислительных центров.

1.12. Расходы, связанные с оплатой затрат по переезду работников административно-хозяйственного персонала, включая работников, обслуживающих служебный легковой транспорт, и оплатой им подъемных в соответствии с действующим законодательством.

1.13. Отчисления на содержание аппарата управления производственных объединений, трестов, концернов и других вышестоящих организаций, производимые подведомственными строительными организациями.

1.13.1 Отчисления, производимые структурными подразделениями, не являющимися юридическими лицами, на содержание аппарата управления строительных организаций.

1.14. Другие административно-хозяйственные расходы.

2. Расходы на обслуживание работников строительства

2.1. Дополнительная заработная плата рабочих основного производства строительно-монтажных работ, в том числе на строительство временных (титульных) зданий и сооружений, рабочих по эксплуатации и обслуживанию строительных машин и рабочих, занятых на некапитальных работах, производимых за счет общехозяйственных и общепроизводственных расходов.

В состав дополнительной заработной платы входят:

- заработная плата рабочих за время простоев по атмосферным условиям;
- суммы, резервируемые на оплату отпусков рабочим;
- доплата в связи с пониженными нормами выработки у молодых рабочих;
- оплата льготных часов подростков;
- доплата до средней заработной платы беременным женщинам;
- оплата перерывов в работе кормящих матерей;
- доплата бригадирам за руководство бригадой;
- выходное пособие;

• доплата рабочим за работу во вторую и третью смены, а также дежурным электромонтерам, слесарям, сантехникам, кочегарам и другим за работу в ночное время (кроме горнопроходческих и некоторых видах подземных работ, по которым эта доплата учтена в элементарных нормах);

- выплата рабочим за время выполнения государственных обязанностей;
- выплата рабочим за время прохождения медицинских осмотров.

2.2. Отчисления на социальное страхование от дополнительной заработной платы рабочих, занятых на строительных работах, в том числе строительстве временных (титульных) зданий и сооружений, по обслуживанию строительных машин и механизмов, занятых капитальными работами, производимых за счет общехозяйственных общепроизводственных расходов.

2.3. Расходы по обеспечению санитарно-гигиенических и культурных условий:

амортизационные отчисления (или арендная плата), затраты на содержание всех видов ремонта (отчисления в ремонтный фонд или резерв на ремонт) и перемещение контейнерных и сборно-разборных зданий санитарно-бытового назначе-

ния, возводимых за счет средств, предусматриваемых на временные здания и сооружения в сводном расчете стоимости строительства, или арендуемых; расходы на содержание санитарно-бытовых помещений: основная и дополнительная заработная плата (с отчислениями в фонд социальной защиты населения) уборщиц, дежурных слесарей, электриков и других категорий обслуживающего персонала, расходы на отопление, водоснабжение, канализацию, энергоснабжение, освещение, а также стоимость предметов гигиены, предусмотренных табелем для душевых и умывальников; амортизационные отчисления (или арендная плата), расходы на соблюдение всех видов ремонта, по содержанию помещений, предоставляемых использованию медико-санитарным учреждениям для организации медпунктов; амортизационные отчисления (или арендная плата), расходы на проведение всех видов ремонта, по содержанию помещений, передаваемых предприятиям общественного питания, а также расходы по доставке пищи на рабочие места.

2.4. Расходы по охране труда и технике безопасности:

износ и расходы по ремонту и стирке бесплатно выдаваемой в предусматриваемых законодательством случаях спецодежды, обуви и защитных приспособлений;

стоимость бесплатно выдаваемых, в предусмотренных законодательством случаях, нейтрализующих веществ, жиров, молока и др.; расходы, связанные с приобретением аптечек и медикаментов, с санитарно-бытовым и лечебно-профилактическим обслуживанием работников; расходы на приобретение необходимых информационных материалов по технике безопасности; расходы по обучению рабочих безопасным методам работы и на оборудование кабинетов по технике безопасности; затраты на проведение аттестации рабочих мест; прочие расходы, предусмотренные номенклатурой мероприятий по охране труда, кроме расходов, относящихся к инвестициям в основной капитал.

2.5. Затраты, связанные с подготовкой и переподготовкой кадров.

3. Расходы по организации работ на строительных площадках

3.1. Амортизационные отчисления (арендная плата), расходы на ремонт и перемещение производственных приспособлений и оборудования, учитываемых в составе основных и арендуемых средств, содержание которых не предусмотрено в ресурсно-сметных нормах. К ним относятся:

-мобильные (инвентарные) здания контейнерного и сборно-разборного типа (за исключением предназначенных для санитарно-бытового обслуживания);

-треноги, приспособления для намотки и очистки сварочной проволоки, ручные центрирующие приспособления для сварки труб, насосы и прессы ручные гидравлические;

-переносные металлические и деревянные лестницы с площадками, верстаки металлические инвентарные, инвентарные козелки, лари;

-мелкие такелажные и монтажные приспособления, применяемые при производстве работ;

-мерные ящики, бункеры и ящики для бетонов и растворов, тачки;

-сдувочно-рассекающие и вытяжные переносные вентиляционные установки для работы с применением взрывоопасных мастик и полимерных материалов, электросушилки для сушки строительных конструкций, генераторы ацетиленовые (кроме применяемых при монтаже оборудования);

-оградительная техника опасных зон производства работ: шлагбаумы, сигнальные мачты, радиоустановки, прожекторы.

3.2. Амортизация и расходы по ремонту малоценных и быстроизнашивающихся инструментов и производственного инвентаря, используемых в производстве строительных работ и не относящихся к основным средствам.

3.3. Амортизация и расходы, связанные с ремонтом, содержанием, устройством и разборкой временных (нетитульных) сооружений, приспособлений и устройств, к которым относятся:

приобъектные конторы и кладовые прорабов и мастеров; -складские помещения и навесы при объекте строительства; -душевые, кубовые, неканализованные уборные и помещения для обогрева рабочих;

-настилы, стремянки, лестницы, переходные мостики, ходовые доски, обноски при разбивке здания, приспособления по технике безопасности;

леса, инвентарные площадки, подмости, не предусмотренные в ресурсно-сметных нормах;

Заборы и ограждения, необходимые для производства работ (кроме специальных и архитектурно оформленных), предохранительные козырьки, укрытия при производстве буровзрывных работ;

временные разводки от магистральных и разводящих сетей энергии, воды, пара, газа и воздуха в пределах рабочей зоны (территории в пределах до 25 метров от периметра зданий или от линейных сооружений).

расходы, связанные с приспособлением строящихся и существующих на строительных площадках зданий вместо строительства указанных выше иных (нетитульных) зданий и сооружений.

3.4. Содержание пожарной и сторожевой охраны:

-расходы на оплату труда (с отчислениями на социальное страхование) работников ведомственной охраны, включая военизированную, сторожевую и пожарную охрану в тех случаях, когда организации в установленном порядке предоставлено право иметь ведомственную охрану;

-расходы на оплату вневедомственной охраны, предоставляемой ми внутренних дел, пожарной охраны, осуществляемой органами внутренних дел, а также охраны, предоставляемой в порядке оказания услуг т. организациями;

-расходы на содержание и износ противопожарного инвентаря, оборудования и спецодежды;

-амортизационные отчисления, расходы на проведение всех видов ремонта и содержание караульных помещений и пожарных депо (гаражей), включая расходы на оплату труда (с отчислениями на социальное страхование) уборщиц и других рабочих, обслуживающих эти помещения.

3.5. Расходы по нормативным работам и работам, связанным с изобретательством и рационализаторством:

-расходы на проведение опытно-экспериментальных работ, изготовление испытание моделей и образцов по изобретениям и рационализаторским предложениям;

-расходы по организации выставок и смотров, конкурсов и других предприятий по изобретательству и рационализации;

-выплата вознаграждений авторам изобретений и рационализаторских предложений;

-выплаты премий за содействие по внедрению изобретений и рационализаторских предложений;

-оплата специализированным организациям за выполненные работы по организации и внедрению передовых методов и научной организации труда, нормированию труда; другие расходы.

3.6. Расходы по геодезическим работам, осуществляемым при производстве строительных и монтажных работ (за исключением исполнительной съемки по инженерным сетям при подготовке объекта к сдаче, оплачиваемой за счет средств, предусмотренных на эти цели в сводном сметном расчете стоимости строительства). По этой статье учитываются расходы на оплату труда (с отчислениями в фонд социальной защиты населения) работников, занятых на геодезических работах, стоимость материалов, амортизационные отчисления, износ, расходы на все виды ремонтов и перемещение геодезического оборудования, инструментов и приборов, транспортные и другие расходы по геодезическим работам, включая приемку от проектно-изыскательских организаций геодезической основы.

3.7. Расходы по проектированию производства работ. По этой статье учитываются расходы на оплату труда (с отчислениями на социальное страхование) работников проектно-сметных групп и групп по проектированию проекта производства работ и привязки типовых временных зданий и сооружений, находящихся при трестах или непосредственно при строительных (специализированных) структурных подразделениях, другие расходы по содержанию этих групп, прочие расходы, оплата услуг проектным и другим организациям по составлению проектов производства работ и оказанию технической помощи.

Проекты производства работ на строительство сложных и экспериментальных объектов должны разрабатываться специализированными проектно-технологическими организациями по заказам заказчиков объектов или проектных организаций с включением затрат на проектирование производства работ в стоимость проектных работ.

3.8. Расходы на содержание производственных лабораторий (кроме экономических и по научной организации труда). По этой статье учитываются:

- расходы на оплату труда (с отчислениями на социальное страхование) работников производственных лабораторий;

- амортизационные отчисления, расходы на проведение всех видов ремонта помещений, оборудования и инвентаря лабораторий;

- стоимость израсходованных или разрушенных при испытании материалов, конструкций и частей сооружений, кроме расходов по испытанию сооружений в целом (средние и большие мосты, резервуары и т.п.), оплачиваемых за счет средств, предусматриваемых на эти цели в сметах на строительство;

- расходы на экспертизу и консультации;

- расходы на оплату услуг, оказываемых лабораториям другими организациями;

- прочие расходы.

3.9. Расходы по благоустройству и содержанию строительных площадок:

расходы на оплату труда (с отчислениями на социальное страхование) и другие расходы по уборке и очистке (с вывозкой мусора) территории строительства и прилегающей к ней уличной полосы, включая участки дорог и тротуаров, устройство дорожек, мостиков и другим работам, связанным с благоустройством территории строительных площадок; расходы на электроэнергию (в том числе от временных электростанций), электролампочки, расходы на оплату труда дежурных электромонтеров и другие расходы, связанные с освещением территории строительства.

3.10. Расходы по подготовке объекта к сдаче. На эту статью относятся: -расходы на оплату труда (с отчислениями на социальное страхование) дежурных слесарей-сантехников и электромонтеров, ключниц, а также рабочих по уборке мусора, мытью полов и окон;

- расходы на приобретение моющих средств и других материалов, расходуемых на уборку при сдаче объекта;

- расходы по вывозке строительного мусора с площадки после окончания строительства объекта, кроме отходов (строительного мусора), полученных в результате работ по разборке конструкций, сносу объектов строительства.

При условии необходимости привлечения специализированных организаций, имеющих специальную технику и приспособления, для осуществления подготовки объекта к сдаче, затраты на эти цели учитываются дополнительно.

3.11. Расходы по перебазированию линейных структурных организаций и их структурных подразделений в пределах стройки (за исключением расходов по перемещению строительных машин и механизмов, учтенных в стоимости машино-часа).

4. Прочие общехозяйственные и общепроизводственные расходы

4.1. Амортизационные отчисления по нематериальным активам.

4.2. Оплата консультационных, информационных и аудиторских услуг.

4.3. Оплата услуг банков, связанных с обслуживанием организаций.

4.4. Расходы на рекламу и маркетинговые услуги.

Приложение Г к Методическим рекомендациям (справочно)

Затраты, не учитываемые в нормах плановой прибыли

1. Затраты, не влияющие на производственную деятельность подрядной организации, в том числе:

- благотворительные взносы;
- развитие социальной и коммунально-бытовой сферы;
- добровольные пожертвования в избирательные фонды;
- премирование работников непромышленной сферы;
- оплату дополнительных (сверх установленной продолжительности) отпусков;
- выделение единовременных пособий работникам, уходящим на пенсию, надбавки к пенсиям;
- компенсацию стоимости питания в столовых и буфетах;
- оплату поездок в транспорте общего пользования;
- возмещение расходов сверх установленных норм при направлении работников для выполнения монтажных, наладочных и строительных работ, за подвижной и разъездной характер их деятельности, за производство работ вахтовым методом;
- оплату подписки на газеты и журналы;
- оплату командировочных расходов сверх установленных норм;
- страхование персонала строительных организаций (кроме обязательного страхования и обеспечения медицинского страхования);
- на создание совместных предприятий;
- покупку акций, облигаций и других ценных бумаг, затраты, связанные с выпуском и распространением ценных бумаг;
- содержание аппарата управления объединений, ассоциаций, концернов и других вышестоящих органов управления;

- погашение кредитов банков и выплату процентов по ним, а также по отсроченным и просроченным ссудам (сверх сумм по учетной ставке);
- частичное погашение банковского кредита работникам на жилищное строительство, на обзаведение домашним хозяйством;
- платежи за превышение предельно допустимых выбросов загрязняющих веществ;
- содержание учебных заведений, состоящих на балансе строительных организаций;
- содержание подсобного сельского хозяйства;
- другие расходы, производимые за счет собственных средств организации.

5. Затраты, связанные с инфраструктурой строительной организации.

К затратам относятся

- содержание находящихся на балансе строительных организаций объектов и учреждений здравоохранения, народного образования, культуры и спорта, детских дошкольных учреждений, детских ей отдыха, жилищного фонда, а также покрытие расходов при долевом участии организаций;
- строительство жилых и других объектов непроизводственного назначения;
- техническое перевооружение, реконструкция, расширение и строительство новых объектов производственного назначения.

Приложение Д к Методическим рекомендациям Нормы общехозяйственных и общепроизводственных расходов, плановой прибыли для строительных, монтажных, специальных и пусконаладочных работ при возведении, реконструкции, ремонте и реставрации объектов подрядным способом

№ п/п	Наименование работ	Нормы в процентах (от суммы сметных величин заработной платы рабочих и заработной платы машинистов)	
		общехозяйственные и общепроизводственные расходы	плановая прибыль
1	Строительные работы (за исключением работ, предусмотренных пунктами 2 - 4) для:		
1.1	городского строительства	57,02	63,54
1.2	строительства в сельской местности	68,23	64,32
2	Монтаж сборных железобетонных конструкций при строительстве каркасных зданий и объектов крупнопанельного домостроения		

№ п/п	Наименование работ	Нормы в процентах (от суммы сметных величин заработной платы рабочих и заработной платы машинистов)	
		общехозяйственные и общепроизводственные расходы	плановая прибыль
	для:		
2.1	городского строительства	92,61	109,70
2.2	строительства в сельской местности	106,54	110,87
3	Монтаж металлических конструкций каркасных зданий	61,92	63,62
4	Монтажные и специальные работы		
4.1	монтаж металлических конструкций	49,59	61,29
4.2	внутренние санитарно-технические работы	70,26	66,80
4.3	теплоизоляционные работы	59,54	45,46
4.4	прокладка и монтаж сетей связи	66,27	33,91
4.5	бурение скважин на воду	50,36	48,18
4.6	прокладка нефтегазопроводов	66,27	78,44
4.7	монтаж оборудования	33,35	33,91
4.8	электромонтажные работы	51,69	36,85
4.9	строительство водохозяйственных объектов	54,04	40,43
4.10	прокладка и монтаж междугородних линий связи	70,82	50,66
4.11	строительство метрополитенов	70,00	56,09
4.12	горнопроходческие работы	58,49	57,58
4.13	монтаж технологических трубопроводов, включая трубопроводную арматуру	48,28	46,11
5	Работы по ремонту: зданий, сооружений, благоустройства, инженерных коммуникаций		
5.1	строительные работы (за исключением работ, предусмотренных пунктами 5.2 - 5.9), теплоизоляционные работы	71,02	47,58
5.2	монтаж металлических конструкций	49,59	61,32
5.3	внутренние санитарно-технические работы	58,13	45,25

№ п/п	Наименование работ	Нормы в процентах (от суммы сметных величин заработной платы рабочих и заработной платы машинистов)	
		общехозяйственные и общепроизводственные расходы	плановая прибыль
5.4	электромонтажные работы	51,69	36,87
5.5	монтаж технологических трубопроводов, включая трубопроводную арматуру	48,28	46,11
5.6	монтаж оборудования	33,34	33,92
5.7	прокладка и монтаж сетей связи	66,26	33,92
5.8	озеленение территорий	47,77	27,09
5.9	ремонт мелиоративных систем и сооружений	44,34	40,43
6	Реставрационно-восстановительные работы	47,21	44,32
7	Пусконаладочные работы	36,07	14,44

Примечания:

1. При реконструкции объектов строительства (кроме реконструкции объектов жилищного фонда) к нормам общехозяйственных и общепроизводственных расходов применяется коэффициент 1,1.

2. К нормам общехозяйственных и общепроизводственных расходов на внутренние санитарно-технические работы, выполняемые в сельской местности, применяется коэффициент 1,15.

3. При строительстве объектов в г. Минске норма общехозяйственных и общепроизводственных расходов и плановой прибыли определяется с применением коэффициентов, учитывающих соотношение статистической заработной платы по республике и г. Минску в размере 0,94 к норме общехозяйственных и общепроизводственных расходов и в размере 0,87 к норме плановой прибыли, кроме [пунктов 1.2, 2.2](#).

4. Нормы общехозяйственных и общепроизводственных расходов и плановой прибыли, при необходимости, могут уточняться путем применения корректирующих коэффициентов, доводимых в составе республиканской нормативной базы исходя из изменения уровня размера заработной платы по строительству, материальных и иных затрат.

27. Локальные и объектные сметы в текущем уровне цен

Локальные и объектные сметы составляются в соответствии с главами 3 и 4 Инструкции о порядке определения стоимости строительства и составления сметной документации на основании нормативов расхода ресурсов в натуральном выражении (утверждена Постановлением Министерства архитектуры и строительства Республики Беларусь 18.11.2011 № 51).

Локальные сметы (локальные сметные расчеты) составляются на отдельные виды работ, предусмотренные проектной документацией, и включают нормы затрат труда рабочих и машинистов в человеко-часах, нормы времени эксплуатации машин и механизмов в машино-часах, нормы расхода материалов, изделий и конструкций в физических единицах измерения и их стоимостное выражение, а также других расходов, относимых на строительство объекта.

Локальные сметы (локальные сметные расчеты) составляются по форме согласно приложению 1 к Инструкции № 51 и включают в себя сметную стоимость ресурсов, цены на которые определяются в следующем порядке:

-цена одного человеко-часа определяется по данным Национального статистического комитета о номинальной начисленной среднемесячной заработной плате по строительству на первое число месяца, предшествующего дате разработки сметы, в среднем по Республике Беларусь (за исключением г.Минска) и нормативного рабочего времени 170 часов в месяц, для строительства в г.Минске – по среднемесячной заработной плате для г.Минска. Данная среднемесячная заработная плата принимается как заработная плата рабочего четвертого разряда;

-цена одного машино-часа определяется на основании цен, рассчитываемых по перечню машин и механизмов, приведенных в нормативах расхода ресурсов, с учетом данных мониторинга. Стоимость одного машино-часа машин и механизмов, отсутствующих в перечне нормативов расхода ресурсов, определяется расчетным путем;

-цена материалов определяется на основании текущих цен с учетом данных мониторинга. При отсутствии данных мониторинга по ценам на материальные ресурсы – по текущим ценам производителя материалов на территории республики, а в случае отсутствия производителя – поставщика материалов;

-транспортные расходы, включая и заготовительно-складские расходы, определяются от стоимости материалов по процентной норме;

-стоимость оборудования, мебели, инвентаря определяется на основании спецификаций, входящих в состав проектной документации, исходных данных заказчика, в том числе содержащих текущие цены, включающих отпускную цену с учетом стоимости запасных частей и средств на тару и упаковку. В стоимость оборудования включаются расходы, связанные с приобретением, хранением и транспортировкой, на основании данных о расстоянии перевозок и соответствующих тарифах. При отсутствии данных о расстоянии перевозок и тарифах расходы, связанные

с приобретением, хранением и транспортировкой, определяются в размере 2 % от стоимости оборудования.

-общехозяйственные и общепроизводственные расходы определяются по процентной норме, утверждаемой Министерством архитектуры и строительства Республики Беларусь в установленном порядке, от заработной платы рабочих и машинистов, рассчитанной исходя из стоимости человеко-часа;

-плановая прибыль определяется по процентной норме, утверждаемой Министерством архитектуры и строительства Республики Беларусь в установленном порядке, от заработной платы рабочих и машинистов, рассчитанной исходя из стоимости человеко-часа.

В локальных сметах (локальных сметных расчетах) производится группировка данных по проектно-технологическим модулям (далее - ПТМ) по видам работ согласно перечню, утверждаемому Министерством архитектуры и строительства Республики Беларусь.

Объемы работ при составлении локальных смет (локальных сметных расчетов) определяются на основании проектной документации или дефектного акта и технической части сборников нормативов расхода ресурсов.

Стоимость выполнения отдельных видов работ, нормы на которые отсутствуют в сборниках нормативов расхода ресурсов, определяется на основании индивидуальных норм расхода ресурсов разработка которых осуществляется в составе проектной документации.

В случаях, когда в соответствии с проектом осуществляется снос, а также работы по разборке материалов на объектах реконструкции, реставрации и ремонта, в результате которых намечается получить материалы, пригодные для повторного применения, или производится попутная строительству добыча отдельных материалов (камень, гравий, лес и др.), за итогом локальных смет (локальных сметных расчетов) приводятся возвратные суммы, не исключаемые из итога локальной сметы (локального сметного расчета) и показываемые отдельной строкой под названием «Возврат материалов».

Объектные сметы (объектные сметные расчеты) составляются по форме согласно приложению 3 к Инструкции № 51.

Объектные сметы в своем составе объединяют данные из локальных смет (локальных сметных расчетов).

Объектная смета (объектный сметный расчет) может не составляться в тех случаях, когда по объекту имеется только один вид работ (расходов).

При наличии в домах жилой и нежилой частей (встроенных, встроено-пристроенных, пристроенных) объектные сметы составляются отдельно на жилую и нежилую части дома.

За итогом объектной сметы (объектного сметного расчета) показываются

суммы, учитывающие стоимость материалов, полученных от разборки зданий и сооружений или их конструкций, которые являются итогом возвратных сумм, определенных в локальных сметах (локальных сметных расчетах) на строительство объекта.

28. Сводный сметный расчет стоимости строительства в текущем уровне цен

Сводный сметный расчет стоимости строительства объекта составляется на основе объектных смет (объектных расчетов), локальных смет (локальных сметных расчетов) и других сметных расчетов по форме согласно приложению 4 к Инструкции № 51.

В сводном сметном расчете стоимость строительства распределяется по следующим главам:

Глава 1. «Подготовка территории строительства»;

Глава 2. «Основные здания, сооружения»;

Глава 3. «Здания, сооружения подсобного и обслуживающего назначения»;

Глава 4. «Здания, сооружения энергетического хозяйства»;

Глава 5. «Здания, сооружения транспортного хозяйства и связи»;

Глава 6. «Наружные сети и сооружения водоснабжения, канализации, тепло-снабжения и газоснабжения»;

Глава 7. «Благоустройство территории»;

Глава 8. «Временные здания и сооружения»;

Глава 9. «Прочие работы и расходы»;

Глава 10. «Средства заказчика, застройщика»;

Глава 11. «Подготовка эксплуатационных кадров».

За итогом глав 1-11 сводного сметного расчета стоимости строительства учитываются:

-резерв средств на непредвиденные работы и затраты;

-средства, учитывающие применение прогнозных индексов цен в строительстве от даты начала разработки сметной документации до завершения нормативного срока строительства;

-налоги и отчисления в соответствии с действующим законодательством.

К сводному сметному расчету стоимости строительства составляется пояснительная записка, в которой указываются:

-зона строительства (городское строительство, строительство в сельской местности, строительство в г. Минске);

-уровень цен, в которых определена стоимость строительства;

-перечень используемых нормативов;

-нормы общехозяйственных и общепроизводственных расходов и плановой

прибыли;

- нормы на строительство временных зданий и сооружений;
- нормы на дополнительные расходы при производстве строительного-монтажных работ в зимнее время;
- размер средств на непредвиденные работы и затраты;
- особенности определения стоимости;
- перечень усложненных и стесненных условий производства работ и нормативная продолжительность строительства.

За итогом сводного сметного расчета указываются:

1. возвратные суммы;
2. сметная стоимость долевого участия в строительстве объектов или их частей вспомогательного производства и назначения, предназначенных для обслуживания нескольких заказчиков, застройщиков.

В сводный сметный расчет могут включаться и другие средства, предусмотренные нормативными правовыми актами.

Сводный сметный расчет стоимости строительства составляется в целом на строительство объектов независимо от числа подрядчиков, осуществляющих строительство.

Дополнительные средства на возмещение расходов, выявившихся после утверждения архитектурного проекта (утверждаемой части строительного проекта) в связи с изменением нормативных правовых актов (повышающих коэффициентов, льгот, компенсаций и т.д.), следует включать в сводный сметный расчет стоимости строительства отдельной строкой с последующим изменением итоговых показателей стоимости и утверждением произведенных уточнений органом, утвердившим архитектурный проект (утверждаемую часть строительного проекта).

В случае обоснованного увеличения в процессе строительства стоимости отдельных объектов, работ и расходов, в том числе за счет необходимости выполнения дополнительных работ и расходов, стоимость которых определяется проектными организациями - разработчиками проектной документации, путем составления смет на основании актов, оформленных заказчиком и проектной организацией с участием подрядчика, компенсация этого увеличения производится за счет средств на непредвиденные работы и затраты и других статей в пределах стоимости строительства в целом.

В случае исчерпания общей сметной стоимости строительства объекта или внесения изменений в случаях, предусмотренных нормативными правовыми актами, осуществляется корректировка сметной стоимости строительства с повторным утверждением проектно-сметной документации в установленном порядке.

29. Порядок определения стоимости разработки документации проектного обеспечения ресурсным методом

29.1 Порядок определения стоимости разработки документации проектного обеспечения: общие положения

С 1 июля 2014 года стоимость разработки документации проектного обеспечения строительной деятельности определяется ресурсным методом в соответствии с Методическими указаниями о порядке определения стоимости разработки документации проектного обеспечения строительной деятельности ресурсным методом, утвержденными Приказом Министерства архитектуры и строительства Республики Беларусь от 13.06.2014 № 169.

Методические указания разработаны в соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 11.08.2011 № 361 «О совершенствовании порядка определения стоимости строительства объектов и внесении изменений в некоторые указы Президента Республики Беларусь», Указом Президента Республики Беларусь от 31.12.2013 № 591 «О проведении процедур закупок при строительстве», Указом Президента Республики Беларусь от 14.01.2014 № 26 «О мерах по совершенствованию строительной деятельности» и предназначены для определения суммы средств, предусматриваемых в главе 10 Сводного сметного расчета стоимости строительства на выполнение проектных работ и (или) иных работ (услуг), которая применяется заказчиком и подрядчиком при обосновании ресурсным методом цены заказа, используемой в качестве стартовой, цены предложения участника подрядных торгов а также являются методологической основой для применения Сборников норм затрат трудовых ресурсов на разработку документации проектного обеспечения архитектурной, градостроительной и строительной деятельности (далее – Сборник(и) НЗТ).

Стоимость разработки документации проектного обеспечения строительной деятельности для возведения объекта строительства определяется ресурсным методом на основании норм затрат трудовых ресурсов, которые представляют собой оправданные современным уровнем организации проектного дела затраты времени специалистов проектных организаций различной квалификации, непосредственно принимающих участие в разработке комплектов разделов проектной документации. Нормы затрат трудовых ресурсов устанавливают трудоемкость выполнения основных проектных работ на конкретный объект проектирования и зависят от его характеристик, в т.ч. значений натурального показателя.

Сборниками НЗТ представлены усредненные укрупненные нормы затрат трудовых ресурсов, необходимые для разработки документации в объеме и составе,

предусмотренными требованиями нормативных правовых актов (в том числе технических), согласования разработанной документации в порядке, установленном законодательством, работы, связанные с участием в приемочных комиссиях вводимых в эксплуатацию объектов, а также выполнения всех работ, предшествующих заключению договора подряда за исключением работ (услуг), связанных с выполнением функций, непосредственно отнесенных законодательством к функциям заказчика в строительной деятельности.

В Сборниках НЗТ приводится количество человеко-дней, необходимых для разработки проектной документации, а также указывается средний разряд сложности разработки с точностью одного знака после запятой, который характеризует сложность выполняемых работ и устанавливает квалификационные требования к исполнителям. В качестве разряда сложности разработки принято среднее значение тарифных разрядов специалистов проектных организаций согласно Единой тарифной сетке работников Республики Беларусь.

Нормы затрат трудовых ресурсов по объектам проектирования определяются:

– по Сборникам НЗТ в зависимости от натуральных показателей объекта проектирования;

– по Приложению 1 к Методическим указаниям в зависимости от сметной стоимости объекта строительства в случаях, предусмотренных МУ (в случаях, если объект проектирования отсутствует в таблицах Сборников НЗТ, действующих на момент выполнения расчетов, или значение натурального показателя объекта проектирования составляет меньше половины минимального или превышает удвоенное значение максимального показателя, приведенного в Сборниках НЗТ);

– по индивидуально разработанным в организации нормам затрат трудовых ресурсов при условии отсутствия межотраслевых, отраслевых или местных норм и нормативов (в случаях выполнения дополнительных проектных работ (услуг), перечисленных в пункте 12 Методических указаний, которые не учтены в составе основных проектных работ (услуг), и выполнения сопутствующих работ (услуг), перечисленных в пункте 14 Методических указаний).

В случае, когда значение натурального показателя объекта меньше минимального или больше максимального показателя, норма затрат трудовых ресурсов на разработку документации определяется методом экстраполяции.

Если значение натурального показателя проектируемого объекта меньше минимального, то норма затрат трудовых ресурсов определяется по формуле:

$$\text{НЗТ}_6 = \text{НЗТ}_{\text{мин}} - \frac{\text{НЗТ}_{\text{мин}+1} - \text{НЗТ}_{\text{мин}}}{X_{\text{мин}+1} - X_{\text{мин}}} \cdot (X_{\text{мин}} - X_{\text{об}}) \cdot 0,8, \quad (29.1)$$

где НЗТ_6 – норма затрат трудовых ресурсов на разработку документации;

$\text{НЗТ}_{\text{мин}}$, $\text{НЗТ}_{\text{мин}+1}$ – величина нормы затрат трудовых ресурсов для минимального и следующего по возрастанию за минимальным значения натурального показателя объекта по таблицам Сборников;

X_{\min} , $X_{\min+1}$ – минимальное и следующее по возрастанию за минимальным значение натурального показателя объекта по таблицам Сборников НЗТ;

$X_{об}$ – величина натурального показателя проектируемого объекта.

Если значение натурального показателя проектируемого объекта больше максимального, то норма затрат трудовых ресурсов определяется по формуле:

$$НЗТ_{б} = НЗТ_{\max} - \frac{НЗТ_{\max} - НЗТ_{\max-1}}{X_{\max} - X_{\max-1}} \cdot (X_{об} - X_{\max}) \cdot 0,8, \quad (29.2)$$

где $НЗТ_{\max}$, $НЗТ_{\max-1}$ – величина нормы затрат трудовых ресурсов для максимального и идущего перед максимальным значения натурального показателя объекта по таблицам Сборников НЗТ;

X_{\max} , $X_{\max-1}$ – максимальное и идущее перед максимальным значение натурального показателя объекта по таблицам Сборников НЗТ.

В случае, когда значение натурального показателя проектируемого объекта находится в интервале значений, норма затрат трудовых ресурсов определяется методом интерполяции по формуле:

$$НЗТ_{б} = НЗТ_{\min} - \frac{НЗТ_{\max} - НЗТ_{\min}}{X_{\max} - X_{\min}} \cdot (X_{об} - X_{\min}), \quad (29.3)$$

где X_{\min} , X_{\max} – минимальное и максимальное значение интервала;

$НЗТ_{\min}$, $НЗТ_{\max}$ – величина нормы затрат трудовых ресурсов для минимального и максимального значения интервала.

29.2 Расчет базовых затрат трудовых ресурсов и общих затрат трудовых ресурсов

Базовые затраты трудовых ресурсов на разработку комплекта разделов проектной документации для объектов ремонта и реконструкции определяются по следующей формуле:

$$B_{НЗТ} = (НЗТ_1^{ОП} \cdot K_1^{ОП} \cdot УВ_1^{раздел} + НЗТ_2^{ОП} \cdot K_2^{ОП} \cdot УВ_2^{раздел} + \dots + НЗТ_i^{ОП} \cdot K_i^{ОП} \cdot УВ_i^{раздел}), \quad (29.4)$$

где $НЗТ_i^{ОП}$ – норма затрат трудовых ресурсов для i -го объекта проектирования в составе проектируемого объекта строительства, приведенная в конкретной позиции Сборника НЗТ или определенная согласно Приложению 1к Методическим указаниям;

$K_i^{ОП}$ – значение общего корректирующего коэффициента, применяемого к норме затрат трудовых ресурсов для i -го объекта проектирования, учитывающее общее влияние всех усложняющих и упрощающих факторов;

$УВ_i^{раздел}$ – удельный вес времени использования трудовых ресурсов на проведение основных проектных работ (услуг) для i -го объекта проектирования по выполняемым разделам проекта, приведенный в соответствующем Сборнике НЗТ.

Значение $UB_i^{раздел}=1,0$ при условии, что Заказчиком поручается разработка всех разделов проектной документации в полном объеме. В остальных случаях $UB_i^{раздел}<1,0$.

Значение $UB_i^{раздел}$ определяется в соответствии с относительным распределением затрат трудовых ресурсов на выполнение основных проектных работ по разделам проектной документации, которое указывается в соответствующем Сборнике НЗТ.

Значение $UB_i^{раздел}$ учитывается при разработке документации не в полном объеме. При этом, учитывается также удельный вес времени использования трудовых ресурсов на проведение основных проектных работ по выполняемым стадиям проектирования – $UB_i^{стадия}$.

$UB_i^{стадия}=1$ при условии, что Заказчиком поручается разработка документации в полном объеме. В остальных случаях значение $UB_i^{стадия}<1$.

Приказом Минстройархитектуры от 30.12.2014 № 367 установлено разделение времени использования трудовых ресурсов на проведение основных проектных работ по стадиям проектирования, изменения отражены в таблице 29.1.

Таблица 29.1 – Распределение времени на проведение основных проектных работ по стадиям проектирования

Изменения в Методические указания	Стадийность разработки проектной документации		
	в две стадии		в одну стадию
	АП	СП	
	Процент от базовых затрат трудовых ресурсов на выполнение основных проектных работ при стадиях проектирования, %		
Методические рекомендации, введены с 01.05.2012г. постановлением Минстройархитектуры от 21.03.2012 № 11	40	60	100
Методические указания, введены с 01.07.2014г. приказом Минстройархитектуры от 16.06.2014г. № 169	40	60	100
Внесение изменений в Методические указания, введены с 01.01.2015г. приказом Минстройархитектуры от 30.12.2014г. № 367	60	40	100

Значение общего корректирующего коэффициента, применяемого к норме затрат трудовых ресурсов, приведенной в конкретной позиции Сборника НЗТ для i -го объекта проектирования, определяется по следующей формуле:

$$K_i^{оп} = (K_1 \times K_2 \times \dots \times K_n), \quad (29.5)$$

где n – общее количество корректирующих коэффициентов, применяемых к норме затрат трудовых ресурсов, приведенной в конкретной позиции Сборника НЗТ для i -го объекта проектирования;

K_n – значение i -го корректирующего коэффициента, выраженное в долях от единицы, учитывающее влияние определенного усложняющего или упрощающего фактора.

Значения корректирующих коэффициентов, учитывающих влияние определенного усложняющего или упрощающего фактора:

-относящихся к разным Сборникам НЗТ, а также к таблице 1.3 Приложения 1 к Методическим указаниям — приведены в Приложении 3 к Методическим указаниям;

-относящихся к конкретному Сборнику НЗТ – приведены в общих положениях Сборника НЗТ;

-относящихся к конкретной позиции в составе Сборника НЗТ – приведены в указаниях и(или) примечаниях к таблице и(или) позиций Сборника НЗТ.

Общие затраты трудовых ресурсов на разработку комплекта разделов проектной документации для объекта строительства определяются по следующей формуле:

$$Tr^{общ} = B_{НЗТ} \times UB^{стадия} + \sum Tr_j^{дон} + \sum Tr_g^{con}, \quad (29.6)$$

где $B_{НЗТ}$ – базовые затраты трудовых ресурсов для объекта строительства, определенные по формуле (2.4);

$UB^{стадия}$ – удельный вес времени использования трудовых ресурсов на проведение основных проектных работ по выполняемым стадиям проектирования, приведенный в Приложении 4 к Методическим указаниям. Значение $UB^{стадия}=1$ при условии, что Заказчик поручает разработку проектной документации в полном объеме. В остальных случаях значение $UB^{стадия}<1,0$;

$Tr_j^{дон}$ – затраты времени на j -дополнительные проектные работы (услуги), перечисленные в пункте 12 Методических указаний, которые оказались не учтены в составе основных проектных работ (услуг) по всем выделенным объектам проектирования в составе объекта строительства, выполнение которых поручает Заказчик;

Tr_g^{con} – затраты времени на g -сопутствующие работы (услуги), перечисленные в пункте 14 Методических указаний, выполнение которых поручает Заказчик.

29.3 Порядок определения ресурсным методом базовой стоимости и общей стоимости работ (услуг) ресурсным методом

Базовая стоимость основных проектных работ (услуг) на разработку комплекта разделов проектной документации для объектов ремонта или реконструкции, определяемая ресурсным методом, рассчитывается по следующей формуле:

$$BC^{рес} = \sum (НЗТ_i^{ОП} \times K_i^{ОП} \times UB_i^{раздел} \times K_i^{средний\ разряд}) \times UB^{стадия} \times B_{14}^{чел-дн}, \quad (29.7)$$

где $BC^{рес}$ – базовая стоимость основных проектных работ (услуг) для объекта ремонта или реконструкции, определяемая ресурсным методом;

$НЗТ_i^{ОП}; K_i^{ОП}; UB_i^{раздел}$ – то же, что в формуле (29.4);

$UB^{стадия}$ – то же, что в формуле (29.6);

$K_i^{средний\ разряд}$ – тарифный коэффициент для пересчета стоимости работ (услуг), приходящейся на 1человеко-день работы специалиста 14 разряда (средний разряд проектных работ), в стоимость, приходящуюся на 1 человеко-день работы специалиста среднего тарифного разряда, приведенного для конкретной позиции Сборника НЗТ, или среднего тарифного разряда, приведенного в таблице 1.2 Приложения 1 к Методическим указаниям;

$B_{14}^{чел-дн}$ – стоимость проектных работ (услуг), приходящаяся на 1человеко-день работы специалиста 14 разряда.

Значения тарифных коэффициентов для пересчета стоимости работ (услуг), приходящейся на 1человеко-день работы специалиста 14-го разряда, в стоимость работ (услуг), приходящуюся на 1человеко-день работы специалиста иного тарифного разряда, приведены в таблице 29.2, которая отражена в главе 3 Методических указаний.

Таблица 29.2 – Значения тарифных коэффициентов для пересчета стоимости 1 чел.-дн.

Тарифный разряд	$K_i^{средний\ разряд}$	Тарифный разряд	$K_i^{средний\ разряд}$	Тарифный разряд	$K_i^{средний\ разряд}$	Тарифный разряд	$K_i^{средний\ разряд}$
9,0	0,714	11,5	0,846	14,0	1,000	16,5	1,185
9,1	0,720	11,6	0,849	14,1	1,006	16,6	1,194
9,2	0,723	11,7	0,855	14,2	1,015	16,7	1,200
9,3	0,729	11,8	0,862	14,3	1,022	16,8	1,209
9,4	0,732	11,9	0,868	14,4	1,028	16,9	1,215
9,5	0,738	12,0	0,874	14,5	1,037	17,0	1,226
9,6	0,745	12,1	0,880	14,6	1,043	17,1	1,234
9,7	0,748	12,2	0,886	14,7	1,049	17,2	1,243
9,8	0,754	12,3	0,892	14,8	1,055	17,3	1,249
9,9	0,757	12,4	0,898	14,9	1,065	17,4	1,258
10,0	0,763	12,5	0,905	15,0	1,071	17,5	1,268
10,1	0,769	12,6	0,911	15,1	1,077	17,6	1,277
10,2	0,772	12,7	0,917	15,2	1,086	17,7	1,286

Тарифный разряд	<i>средний</i> K_i разряд	Тарифный разряд	<i>средний</i> K_i разряд	Тарифный разряд	<i>средний</i> K_i разряд	Тарифный разряд	<i>средний</i> K_i разряд
10,3	0,778	12,8	0,923	15,3	1,092	17,8	1,292
10,4	0,785	12,9	0,929	15,4	1,102	17,9	1,302
10,5	0,791	13,0	0,935	15,5	1,108	18,0	1,311
10,6	0,794	13,1	0,942	15,6	1,114	18,1	1,320
10,7	0,800	13,2	0,948	15,7	1,123	18,2	1,329
10,8	0,806	13,3	0,964	15,8	1,129	18,3	1,338
10,9	0,809	13,4	0,960	15,9	1,138	18,4	1,348
11,0	0,815	13,5	0,969	16,0	1,145	18,5	1,357
11,1	0,822	13,6	0,975	16,1	1,154	18,6	1,366
11,2	0,828	13,7	0,982	16,2	1,160	18,7	1,375
11,3	0,834	13,8	0,988	16,3	1,169	18,8	1,385
11,4	0,840	13,9	0,994	16,4	1,175	18,9	1,394

Общая стоимость работ (услуг) на разработку комплекта разделов проектной документации для объекта ремонта или реконструкции рассчитывается по следующей формуле:

$$C_{\text{рес}} = BC_{\text{рес}} + \sum (Tr_j^{\text{доп}} \cdot K_j^{\text{средний разряд}}) \cdot B_{14p}^{\text{чел-дн}} + \sum (Tr_g^{\text{соп}} \cdot K_g^{\text{средний разряд}}) \times B_{14p}^{\text{чел-дн}} + Pr^{\text{ненорм}} + ВИМ + Н, \quad (29.8)$$

где $C_{\text{рес}}$ – общая стоимость работ (услуг) для объекта ремонта или реконструкции;

$BC_{\text{рес}}$; $B_{14p}^{\text{чел-дн}}$ – то же, что для формулы (29.7);

$Tr_j^{\text{доп}}$; $Tr_g^{\text{соп}}$ – то же, что для формулы (29.6);

$K_j^{\text{средний разряд}}$ – тарифный коэффициент для пересчета стоимости работ (услуг), приходящейся на 1 человеко-день работы специалиста 14 разряда, в стоимость, приходящуюся на 1 человеко-день работы специалиста среднего тарифного разряда, для j -ой дополнительной работы (услуги).

$K_g^{\text{средний разряд}}$ – тарифный коэффициент для пересчета стоимости работ (услуг), приходящейся на 1 человеко-день работы специалиста 14 разряда, в стоимость, приходящуюся на 1 человеко-день работы специалиста среднего тарифного разряда, для g -ой дополнительной работы (услуги).

$K_j^{\text{средний разряд}}$, $K_g^{\text{средний разряд}}$ принимаются по таблице 1 Методических указаний. Значения среднего тарифного разряда для каждой дополнительной и сопутствующей работы (услуги) рассчитываются организацией-разработчиком документации при определении индивидуальных трудозатрат по каждому их виду в соответствии с порядком, установленным в Приложении 2 Методических указаний.

$Pr^{\text{ненорм}}$ – ненормируемые расходы организации-разработчика документации, включающие: командировочные расходы специалистов, напрямую связанные с

проектированием объекта строительства; затраты на приобретение типовой и повторно применяемой документации по зданиям и промышленным изделиям, предусмотренной для объектов проектирования, в случае ее использования при разработке проектной документации; расходы на изготовление дополнительного количества экземпляров проектной документации (более 5); расходы по оплате счетов согласующих организаций по работам, выполняемым в установленном порядке;

ВМ – стоимость *ВМ*-моделей, разработанных по поручению Заказчика и передаваемых ему для использования в процессе строительства объекта и в процессе эксплуатации зданий и сооружений. Стоимость *ВМ*-моделей составляет 30% от базовой стоимости основных проектных работ (услуг), выполненных с применением данной технологии проектирования.

H – налоги и сборы, исчисляемые в соответствии с действующим законодательством от выручки от реализации продукции, товаров, работ, услуг (НДС, УСН).

Размер ненормируемых расходов организации-разработчика документации (*Пр^{ненорм}*) по каждому их виду определяется организацией-разработчиком самостоятельно исходя из планируемого количества командировок основных исполнителей при проектировании объекта строительства и установленных законодательством нормативов командировочных расходов, цен и прейскурантов организаций, осуществляющих согласование, распространение и передачу прав на типовые проекты жилых и общественных зданий, документацию на типовые строительные конструкции, изделия и узлы, проекты, рекомендованные для повторного применения.

При выполнении части работ (услуг) силами субподрядной организации размер расходов на осуществление функций генерального проектировщика может исчисляться до 5 (пяти) процентов от стоимости работ (услуг), выполняемых субподрядной организацией, без увеличения общей стоимости работ (услуг) между заказчиком и генеральным проектировщиком.

29.4 Порядок определения стоимости работ (услуг), приходящейся на 1 человек-день работы исполнителя 14 разряда

Стоимость работ (услуг), приходящаяся на 1 человек-день работы исполнителя 14 разряда, устанавливается ежегодно по состоянию на 1 января текущего года.

Приказом Минстройархитектуры №68 от 16.03.2016 установлена новая формула по определению стоимости работ (услуг), приходящейся на 1 человек-день работы исполнителя 14 разряда по договорам, заключенным с **1 апреля 2016 года:**

$$B_{14p}^{\text{чел-дн}} = B_{\text{на01янв}}^{\text{чел-дн}} \cdot I_0 \cdot \left(1 + \frac{1}{2} \cdot (I_p - 1)\right) \quad (2.10)$$

где $B_{14p}^{\text{чел-дн}}$ – то же, что в формуле (2.7);

$B_{на01яне}^{чел-дн}$ – то же, что в формуле (2.9);

I_o – произведение значений прогнозных индексов цен в строительстве с разбивкой по месяцам за период с января текущего года до месяца, предшествующего месяцу в котором планируется начало выполнения работ (услуг) (в долях от единицы к предыдущему месяцу) – ежегодно доводятся Министерством архитектуры и строительства Республики Беларусь согласно прогнозам социально-экономического развития Республики Беларусь на планируемый период, утверждаемым Министерством экономики Республики Беларусь;

I_p – произведение значений прогнозных индексов цен в строительстве с разбивкой по месяцам за период с месяца, в котором планируется начало выполнения работ (услуг), до месяца, в котором планируется их завершение. Общая продолжительность разработки документации не должна превышать продолжительность, определяемую в соответствии с Положением о порядке определения продолжительности разработки проектной документации на строительство зданий и сооружений, утвержденным Министерством архитектуры и строительства Республики Беларусь.

Стоимостью работ (услуг), приходящейся на 1 человеко-день работы исполнителя 14 разряда, принимаемой в расчет базовой и общей стоимости работ (услуг), учтены обоснованная норма прибыли, а также все расходы проектной организации на выполнение основных и дополнительных проектных работ (услуг), сопутствующих работ (услуг), налоги и сборы, относимые в соответствии с законодательством на затраты по производству и реализации продукции за исключением ненормируемых расходов организации-разработчика (командировочные расходы специалистов в пределах и за пределами Республики Беларусь, напрямую связанные с проектированием объектов строительства; затраты на приобретение типовой и повторно применяемой документации по зданиям индустриальным, предусмотренной для объектов проектирования, в случае ее использования при разработке проектной документации; расходы на изготовление дополнительного количества экземпляров проектной документации (более 5); расходы по оплате счетов согласующих организаций по работам, выполняемым в установленном порядке).

Стоимостью работ (услуг), приходящейся на 1 человеко-день работы исполнителя 14 разряда, принимаемой в расчет базовой и общей стоимости работ (услуг), не учтены налоги и сборы, исчисляемые в соответствии с действующим законодательством от выручки от реализации продукции, товаров, работ, услуг (НДС, УСН).

30. Конкурентоспособность продукции и производства

30. Конкурентоспособность продукции и производства: общие положения

Конкурентоспособность организации – это ее свойство, характеризующееся степенью реального или потенциального удовлетворения им конкретной потребности по сравнению с аналогичными объектами, представленными на данном рынке. Конкурентоспособность определяет способность выдерживать конкуренцию в сравнении с аналогичными объектами на данном рынке.

Конкурентоспособность организации можно определить как относительную характеристику, отражающую отличие процесса развития данной организации от конкурента как по степени удовлетворения своими работами (товарами, услугами) потребности потребителей, так и по эффективности производственной деятельности.

Практически во всех сферах деятельности экономики действуют следующие пять факторов конкурентоспособности:

- качество;
- цена;
- реклама;
- исследования и развитие;
- обслуживание.

Конкурентоспособность продукции – способность продукции быть привлекательной по сравнению с другими изделиями аналогичного вида и назначения благодаря лучшему соответствию своих характеристик требованиям данного рынка и потребительским оценкам.

Характеристики продукции определяют ее потребительские свойства, которые, в свою очередь, включают ряд показателей качества этой продукции. Конкурентоспособность продукции зависит как от отдельного показателя, так и их совокупности (синергия).

Показатели, характеризующие конкурентоспособность продукции, часто подразделяют на две группы (т.н. «цена-качество»):

- показатели, которые характеризуют потребительские свойства продукции (ее качество), из которых складывается ее полезный эффект. Они представляют набор «жестких» и «мягких» показателей;

- экономические показатели, которые характеризуют экономические свойства продукции (цену).

«Жесткие» показатели обеспечивают физическую возможность использования продукции по назначению и подразделяются на следующие группы:

-технические – это показатели назначения (свойства и функции продукции, определяющие область ее применения), эргономические показатели (характеризуют соответствие продукции свойствам человеческого организма), технические показатели (технологические решения, надежность, безопасность);

-нормативные — показатели соответствия требованиям международных и национальных стандартов, нормативов, действующих на рынке, где данную продукцию предполагается продавать.

«Мягкие» показатели характеризуют эстетические (дизайн, цвет, упаковку и т.п.) и психологические (престижность, привлекательность, доступность и т.п.) свойства продукции.

Дополнительно следует отметить, что конкурентоспособностью всякого, поступающего на внешний рынок товара называется способность товара отвечать требованиям данного рынка в данный период времени.

Главными слагаемыми конкурентоспособности товара являются:

- технический уровень товара и уровень качества его изготовления, характеризующие степень использования последних мировых научно-технических достижений при разработке конструкции и технологии изготовления;

- соответствие товара требованиям и стандартам стран-импортёров, организаций, покупателей, рекомендациям ИСО, МЭК, и др., учитывающим специфику рынка, климатические условия, в которых происходит использование продукции;

- особые требования, например, правила движения транспорта, действующая система мер, нормы техники безопасности и защиты окружающей среды, обычаи и привычки населения и т.п.;

- организация технического обслуживания, гарантирующая бесперебойную работу проданных машин, включая обеспечение запасными частями и технической документацией, обучение персонала покупателя правилам эксплуатации;

- наличие патентной чистоты и патентной защиты товара, а также наличие зарегистрированного товарного знака;

- сроки поставок и сроки гарантий;

- цена и условия платежа, например, предоставление кредита, рассрочки, размер первоначального и последующих взносов и т.д.;

Кроме этого, в настоящее время в слагаемые конкурентоспособности добавились:

- подтверждение соответствия (сертификация, декларирование) современным требованиям по безопасности продукции и охране окружающей среды;

- реклама и авторитет изготовителя продукции, эргономические характеристики;

- стоимость эксплуатации, ресурсосбережение;

- простота утилизации продукции после её использования.

Часто используемое в рекламе соотношение "цена - качество" полезно для начала оценки конкурентоспособности, но далее необходимо иметь в виду остальные слагаемые, существенные для выбора товара потребителем.

Конкурентоспособность продукции является главным исходным фактором увеличения доли рынка и роста прибыли от его продажи, улучшения экономического положения предприятия и других показателей, что расширяет возможности накопления, способствующего расширению, развитию и совершенствованию производства и служит предпосылкой для повышения эффективности производства продукции.

Конкурентные преимущества отражают реальные возможности предприятия в конкуренции на конкретном рынке. Они определяются на основе анализа сильных и слабых сторон предприятия в сравнении с конкурентами. Реализация этих возможностей осуществляется через мероприятия, разрабатываемые по результатам такого анализа. Мониторинг и изучение конкурентоспособности товара должны вестись систематически и непрерывно с учетом фаз его жизненного цикла для своевременного определения изменений конкурентоспособности. Оценка этих изменений и тенденций развития целевого рынка позволяет предприятию своевременно принимать упреждающие решения, направленные на сохранение или укрепление рыночной позиции предприятия.

Конкурентные преимущества предприятия обеспечивают предложение потребителям такого продукта, который представляет для них известную ценность и за который они готовы платить деньги. В итоге конкурентные преимущества предприятия позволяют ему не только выживать в конкурентной борьбе, но и побеждать в ценовой и неценовой конкуренции.

Конкурентными преимуществами могут быть конструктивные, технологические, информационные, квалификационные, управленческие и природно-климатические преимущества, которыми располагает предприятие.

Формами проявления конкурентных преимуществ предприятия являются:

- стабильность макроэкономических показателей в стране; преимущество в производственных, трудовых и финансовых ресурсах; стимулирование спроса на продукцию данного предприятия; сравнительно низкая себестоимость и высокое качество продукции; «гибкость» предприятия в условиях рыночной неопределенности и предпринимательского риска; соответствующая государственная политика в области защиты и регулирования конкуренции или поддержки товаропроизводителей;

- преимущества: а) технического и технологического характера; б) структурного характера; в) в развитии инфраструктуры рынка; г) маркетингового характера, определяемые уровнем обеспечения предприятия рыночной информацией; д) основанные на учете влияния демографических изменений на сегменты рынка; е) нормативно-правового характера; ж) основанные на природно-климатических и географических факторах.

Повышение эффективности производства ведет к снижению себестоимости единицы продукции и тем самым создает предпосылки для обеспечения ее конкурентоспособности.

Таким образом, между конкурентоспособностью предприятия и эффективностью производства существует прямая связь.

Повышение конкурентоспособности продукции ведет к увеличению заинтересованности приобретать именно данный товар, что ведет к росту продаж, увеличению доли рынка и улучшения рыночной позиции, занимаемой предприятием.

Рост продаж способствует переходу к серийному производству, что увеличивает загрузку оборудования и снижает накладные расходы.

Снижение постоянных расходов приводит к снижению себестоимости единицы продукции и затрат предприятия.

Снижение себестоимости единицы продукции позволяет формировать конкурентоспособную отпускную цену предприятия, закладывая в нее большую норму прибыльности.

Все это ведет к росту прибыли от продаж, увеличению коэффициента оборачиваемости оборотных фондов, снижению длительности оборачиваемости, накоплению собственных оборотных средств, расширению производства и дальнейшего повышения конкурентоспособности продукции и предприятия в целом.

Число показателей конкурентоспособности конкретного товара зависит от его вида, технической и эксплуатационной сложности, требуемой точности оценки, цели оценки и других, внешних по отношению к товару факторов.

В то же время конкурентоспособность определяется только теми его свойствами, которые представляют заметный интерес для покупателя, а также гарантируют удовлетворение конкретной общественной потребности.

Основой для формирования системы показателей конкурентоспособности конкретного товара является анализ взаимодействия потребности и товара, в ходе которого осуществляется их сравнение и выявляется степень соответствия друг другу.

Конкурентоспособность продукции измеряется совокупностью показателей, объединенных в три группы (рис.30.1):

1. Качественные;
2. Экономические;
3. Организационно-коммерческие.

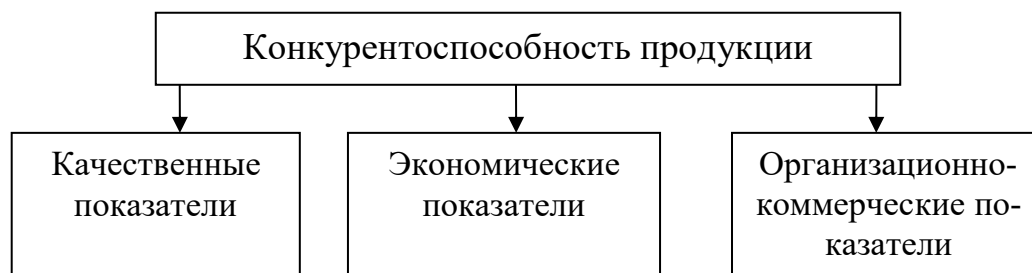


Рис. 30.1 Показатели конкурентоспособности

Суммарный эффект определяется воздействием нескольких факторов, важнейшим из которых является качество.

Именно оно является основным критерием успеха товара и образует группу качественных показателей конкурентоспособности.

Конкурентоспособность товара может быть стратегической или фактической, на внешнем или на внутреннем рынках. К конкурентным преимуществам товара относятся: 1) качество товара; 2) цена товара; 3) затраты у потребителя товара; 4) качество сервиса товара. При этом факторы конкурентных преимуществ товара подразделяются на внешние и внутренние.

К *внешним факторам* конкурентного преимущества товара относятся:

- уровни конкурентоспособности страны, отрасли, региона, предприятия;
- сила конкуренции на выходе системы (на рынке товаров);
- сила конкуренции на входе системы поставщиков сырья, материалов, комплектующих изделий, информации;
- сила конкуренции среди товаров заменителей;
- появление новых потребителей;
- уровень организации производства, труда и управления у посредников и потребителей товаров;
- активность контактных аудиторий (общественных организаций, общества потребителей, средств массовой информации).

К *внутренним факторам* конкурентного преимущества товара относятся:

- патентоспособность (новизна) конструкции (структуры, состава) товара;
- рациональность организационной и производственной структур предприятия;
- конкурентоспособность персонала предприятия;
- прогрессивность информационных технологий; уровень активизации инновационно-инвестиционной деятельности на предприятии;
- прогрессивность технологических процессов и оборудования;
- научный уровень системы управления (менеджмента);
- обоснованность миссии предприятия с точки зрения ориентации его на достижение конкурентоспособности товаров.

Параметры, которые оказывают влияние на уровень расходов покупателя, объединены в группу экономических показателей.

30.2 Оценка конкурентоспособности организации и продукции

Традиционным направлением оценки конкурентоспособности на микроуровне являются оценка конкурентоспособности работ (товаров, услуг), а также организаций, их производящих (продающих). Количественный показатель конкурентоспособности, определяемый путем сравнения объектов, получил название – «уровень конкурентоспособности». Любой оценочный показатель предполагает наличие субъекта, объекта, цели и технологии оценки.

Конкурентоспособность как универсальный показатель конкурентного состояния экономических объектов может предоставить полезную информацию многим участникам рынка. Субъектами оценки конкурентоспособности могут выступать строительные организации, продавцы строительных материалов, заказчики, конкуренты, инвесторы, органы государственной власти. Основными объектами оценки конкурентоспособности являются:

- работа (строительно-монтажные, проектно-изыскательские работы, инженеринговые услуги), организация (на микроуровне);
- отрасль и регион (на мезоуровне);
- страна (на макроуровне).

Формирование цели исследования является первым и основополагающим этапом проведения оценки. Неправильное определение цели оценки может исказить результаты исследования. Целью оценки конкурентоспособности является получение достоверной информации для принятия решения, с одной стороны, руководством организации о корректировке конкурентоспособности с учетом положения организации на отраслевом рынке, а с другой, внешними пользователями о реализации конкретных планов в отношении к данной организации (инвестирование, заключение контрактов и др.).

Основными задачами, решаемыми при оценке конкурентоспособности организации, являются:

- определение уровня конкурентоспособности на настоящий момент времени;
- выявление тенденций и закономерностей в повышении конкурентоспособности за исследуемый период;
- определение «слабых» мест, отрицательно влияющих на конкурентоспособность организации;
- выявление резервов, которые организация может использовать для повышения своей конкурентоспособности.

Для управления конкурентоспособностью строительной организации необходимо наличие объективной и полноценной технологии ее оценки, включающей совокупность принципов, показателей и методов измерения.

Выделим несколько принципов оценки и управления конкурентоспособностью организации:

- изучение конкурентоспособности должно вестись непрерывно и систематически, что позволит своевременно подготавливать информацию для принятия эффективных управленческих решений;

- уровень конкурентоспособности любого объекта является относительным показателем и поэтому его целесообразно определять путем сравнения. Тогда он представляет собой характеристику объекта, отражающую его отличие от аналогичного по степени выполнения возложенных на него функций;

- конкурентоспособность организации необходимо оценивать только среди организаций, относящихся к одному виду экономической деятельности, либо производящих одинаковые товары, работы (услуги);

- использование при оценке конкурентоспособности организации однозначной количественной оценки, которая позволит эффективнее разрабатывать мероприятия по повышению конкурентоспособности;

- конкурентоспособность организации может оцениваться по множеству параметров, связанных с особенностями производства, с эффективностью отдельных видов деятельности, элементами технологического процесса и др. Обоснование набора параметров является важным элементом методик измерения конкурентоспособности;

- через конкурентоспособность взаимоувязываются интересы производителей и потребителей. Поэтому, при оценке конкурентоспособности необходимо учитывать факторы как внешних, так и внутренних конкурентных преимуществ;

- при выборе, создании методики оценки конкурентоспособности организации необходимо, прежде всего, учитывать специфику строительной отрасли и региона.

В зависимости от области исследований и специфики объектов оценки выбирают различные группы факторов, которые необходимо включать в интегральный показатель конкурентоспособности организации. Предлагаемый набор параметров существенно отличается друг от друга, охватывает различные стороны конкурентоспособности.

Можно оценивать конкурентоспособность через финансовые показатели деятельности организации (рентабельность, финансовая устойчивость, ликвидность). Недостаток подхода в том, что он не учитывает ряд внутренних факторов, в частности наиболее важных - сроки, качество и стоимость выполнения работ.

Однако большинство методов оценки конкурентоспособности организаций основаны на применении различных финансово-экономических показателей производственной, маркетинговой, финансовой деятельности, эффективности инвестиций и т.п. Данный подход является наиболее полным и широко применяется за рубежом.

Наиболее известны следующие методики оценки конкурентоспособности организации.

1. *Методика, основанная на теории эффективной конкуренции.* Данная методика дает наиболее полное представление о конкурентоспособности организации, охватывая наиболее важные аспекты ее хозяйственной деятельности.

Согласно теории эффективной конкуренции наиболее конкурентоспособны те организации, на которых наилучшим образом организована работа всех подразделений и служб. На эффективность их деятельности влияет множество факторов. Оценка эффективности работы каждого подразделения предполагает оценку эффективности использования им ресурсов. Принцип взаимосвязи эффективности организации и использования ресурсов обосновал М.Портер, анализируя причины конкурентоспособности отдельных организаций. Так, он отмечал: «Единственное на чем может основываться конкурентоспособность... – это продуктивность использования ресурсов». Исходя из этого, конкурентные преимущества как эффективность использования ресурсов должны оцениваться за длительный период, в течение которого могут быть достигнуты стратегические, а не тактические цели фирмы.

На основе теории эффективной конкуренции разработана методика оценки конкурентоспособности для организаций. Комплексный показатель конкурентоспособности оценивается через эффективность производственной деятельности, эффективность организации работы и продвижения услуг на рынке, финансовое положение, конкурентоспособность продукции с учетом весовых коэффициентов.

2. *Методика оценки конкурентоспособности организации с учетом эффективности инновационного проекта.* Данная методика основана на теории эффективной конкуренции.

Для оценки конкурентоспособности организации предлагается система показателей: эффективности производственной деятельности, финансового положения, эффективности организации работы и продвижения продукции, конкурентоспособности производства и эффективности инновационного проекта. Интегральный показатель конкурентоспособности определяется методом теории желательности и рассчитывается в виде средней геометрической взвешенной.

3. *Методика оценки конкурентной силы организации.*

Согласно методике, для оценки конкурентоспособности организации руководители составляют список ключевых факторов успеха данной отрасли и конкурентных преимуществ или недостатков (6-10 показателей). Затем проводится оценка организации по всем показателям (используются шкала от 1 до 10). Для получения комплексного показателя конкурентоспособности организации эти оценки суммируются. Аналогичная процедура проводится и для наиболее сильных организаций конкурентов. Сравнение полученных оценок комплексных показателей конкурентоспособности организации и конкурентов позволяет выявить преимущество или отставание организации по отношению к конкурентам.

4. Экспресс-оценка конкурентоспособности организации.

Данная методика основана на оценке множества факторов, способствующих/препятствующих повышению конкурентоспособности организации. Путем опроса экспертов (руководителей, сотрудников предприятия) факторы оцениваются по 5-ти бальной шкале. Из факторов оцененных менее, чем на 2 балла и в отношении которых имеются существенные расхождения во мнениях сотрудников и руководителя, формируется проблемное поле.

5. Методика анализа конкурентоспособности организации по отдельным элементам комплекса маркетинга.

Методика основана на том, что критерии конкурентоспособности организации группируются по отдельным элементам комплекса маркетинга: продукт; цена; доведение продукта до потребителя; продвижение продукта (маркетинговые коммуникации).

Для расчетов по перечисленным элементам используются количественные показатели. Кроме того, используются показатели деловой активности и эффективности деятельности предприятия. По результатам расчетов определяется положение предприятия на рынке: лидер, претендент на роль лидера, последователь, занявший рыночную нишу и банкрот.

6. Методика оценки конкурентоспособности организации с использованием конкурентной карты.

По данной методике строится конкурентная карта рынка с использованием 2 показателей: занимаемой рыночной доли; динамики рыночной доли. Распределение рыночной доли позволяет выделить 4 стандартных положения организаций на рынке: лидеры рынка, организации с сильной конкурентной позицией, организации со слабой конкурентной позицией, аутсайдеры рынка.

Для определения степени изменения конкурентной позиции организаций выделяются также типичные состояния организаций по динамике их рыночной доли:

- организации с быстро улучшающейся конкурентной позицией;
- организации с улучшающейся конкурентной позицией;
- организации с ухудшающейся конкурентной позицией;

- организации с быстро ухудшающейся конкурентной позицией.

Конкурентная карта рынка строится исходя из перекрестной классификации размера и динамики рыночной доли. Это позволяет выделить 16 типовых положений организаций, характеризующих их статус и отличающихся степенью использования конкурентных преимуществ и потенциальной возможностью противостоять давлению конкурентов. При классификации организаций предпочтение отдается показателю динамики рыночной доли.

Наиболее значимым статусом обладают организации 1-й группы (лидеры рынка с быстро улучшающейся конкурентной позицией), наиболее слабым – 16-я группа (аутсайдеры с быстро ухудшающейся конкурентной позицией).

Данный метод позволяет оценивать конкурентоспособность организации одновременно на основе 2 наиболее важных показателей, определяющих положение организаций на рынке.

7. Методика оценки конкурентоспособности организации с учетом действия фактором внутренней и внешней среды.

В данной методике предлагается учитывать действие факторов не только внутренней, но и внешней среды. Показатель конкурентоспособности, учитывающий факторы внешней среды предложено называть показателем внешней конкурентоспособности организации. Показатель конкурентоспособности, рассчитываемый по конкурентоспособности отдельных ресурсов организации, называется показателем внутренней конкурентоспособности организации.

Комплексный показатель внешней конкурентоспособности организации выражается 2 величинами – долей рынка и темпами ее изменения, на которые влияют ресурсы с соответствующими весовыми коэффициентами.

Показатель внутренней конкурентоспособности рассчитывается через показатели конкурентоспособности организации по ее основным средствам, по уровню финансового менеджмента, по уровню кадрового и производственного менеджмента.

8. Методика оценки конкурентоспособности организации с учетом привлекательности отрасли и конкурентного потенциала организации.

Методика учитывает положение организации в разрезах привлекательности отрасли как зоны функционирования организации, а также внутреннего конкурентного потенциала.

Оценка привлекательности отрасли выполняется в 2 этапа. На первом этапе анализируются факторы, влияющие на перспективы роста спроса продукции - уровень концентрации, степень обновления технологии, темпы роста отрасли, иностранная конкуренция, входные барьеры, покупательская способность, продолжительность жизненного цикла продукции и др. На втором этапе проводится анализ тенденций изменения рентабельности отрасли через такие факторы, как колебания

рентабельности и цен, затраты на НИОКР, степень конкурентоспособности отрасли, уровень интеграции предприятий в отрасли и др.

Также в методике оценивается конкурентное положение предприятия через такие факторы как форма кооперирования, комбинирование производства, показатели платежеспособности и финансовой независимости предприятия и др.

Для количественного измерения и сопоставимости все факторы переводятся в баллы (от 0 до 3). Итоговый коэффициент определяется путем суммирования баллов по показателям привлекательности отрасли и конкурентному положению предприятия.

9. Оценка конкурентоспособности организации на основе процессного подхода.

Методика основана на положении: наряду с наличием ресурсов важное значение имеют процессы предприятия, преобразующие их в целевой результат. Если предприятие не в состоянии выбрать и скомбинировать свои ресурсы лучше, быстрее, чем конкуренты, оно никогда не достигнет хорошего положения на рынке.

В методике предлагается оценивать конкурентоспособность предприятия через конкурентоспособность товара. Все процессы, обеспечивающие конкурентоспособность товара, делятся на 3 группы: 1) основные, 2) обеспечивающие и поддерживающие, 3) управленческие. По отношению к каждой группе выделяют вход и выход.

К основным процессам относят производство и продажу. Обеспечивающие процессы – это снабжение, финансирование, подбор кадров, энергообеспечение; поддерживающие – ремонт, обслуживание, совершенствование прочих процессов. Для организации основных, обеспечивающих и поддерживающих реализуются управленческие процессы.

Достоинства подхода: ориентация подразделений и служб на достижение конечного результата, оптимизацию процесса в целом; согласованность сфер деятельности организации.

На основе процессного подхода разработана и опробована методика для производственных предприятий. Все показатели в методике систематизированы по видам процессов. Выделяют группы показателей: 1) по обеспечению процесса производства необходимыми ресурсами, 2) по производственному процессу, 3) по финансовым процессам, 4) по маркетинговым и сбытовым процессам.

10. Методика оценки конкурентоспособности организации на основе внешних конкурентных преимуществ.

Оценка конкурентоспособности организации по данной методике представляет собой сравнение характеристик организации с аналогичными показателями приоритетных конкурентов с целью определения характеристик, создающих преимущества организации перед конкурентами. При оценке используются только

внешние конкурентные преимущества организации, информацию о которых получить значительно проще, в том числе о конкурентах.

11. *Методика, использующая в качестве основы оценку конкурентоспособности товара (услуги).*

Эта методика основана на утверждении о том, что конкурентоспособность производителя тем выше, чем выше конкурентоспособность его продукции. В качестве показателя конкурентоспособности товара, используют соотношение качественных и ценовых характеристик товара. Наиболее конкурентоспособен товар, имеющий оптимальное соотношение этих характеристик. Чем выше разница между потребительской ценностью товара для покупателя и ценой, которую он за него платит, тем выше запас конкурентоспособности товара.

12. *Методика оценки уровня конкурентоспособности организации с учетом имиджа.*

В методике внутренние конкурентные преимущества, определяющие рыночные позиции хозяйствующего субъекта, группируются по шести значимым аспектам:

- 1) конкурентоспособность производства;
- 2) финансовое состояние организации - оценивается через коэффициент обеспеченности собственными средствами;
- 3) эффективность маркетинговой деятельности - оценивается через валовой доход и валовые затраты, затраты на маркетинг, потенциал маркетинговых исследований (маркетинговой информационной системы, сегментации (выбора) целевого рынка, товарной политики предприятия, процесса ценообразования, сбытовой политики предприятия, персональных (личных) продаж, рекламной деятельности предприятия, стимулирования сбыта продукции, формирования общественного мнения);
- 4) рентабельность продаж;
- 5) имидж (марочный капитал) предприятия – оценивается через отношение объема повторных заявок к общему объему реализации;
- 6) эффективность менеджмента – оценивается через отношение прибыли к выручке от реализации продукции.

Уровень конкурентоспособности организации интерпретируется в геометрическую фигуру – многоугольник конкурентоспособности.

13. *Оценка фактической и стратегической конкурентоспособности организации.*

В методике предлагается подразделять конкурентоспособность организации на стратегическую и фактическую. Фактическая конкурентоспособность рассчиты-

вается путем суммы произведений удельных весов товаров организации, показателей значимости рынка и конкурентоспособности товаров на определенном на рынке.

Стратегическая конкурентоспособность оценивается через сумму произведений значения показателя стратегической конкурентоспособности организации и его весомости. Показатели стратегической конкурентоспособности организации определяются путем сопоставления норматива показателя стратегической конкурентоспособности организации и значения данного показателя приоритетного конкурента.

В качестве показателей стратегической конкурентоспособности организации предлагаются:

- уровень конкурентоспособности города, где расположена организация,
- удельные затраты на инновационную деятельность,
- уровень интегрированности стадий жизненного цикла возводимых объектов,
- размер инвестиций в подготовку и переподготовку кадров,
- уровень развития маркетинга,
- прогрессивность процессов (информационных, финансовых, внешнеэкономических, логистических, производственных, управленческих и др.),
- тенденции лицензионной деятельности и формирование патентного фонда организаций,
- тенденции обновления потенциала организации,
- качество процессов по управлению ресурсами,
- качество процессов по охране окружающей среды.

Состав показателей разработан с учетом мировых тенденций обеспечения конкурентоспособности, однако не представляется возможным измерить количественно некоторые показатели.

14. Матричная методика – используется матрица МакКинзи.

В основе методики с использованием матрицы МакКинзи лежит построение модели «Степень привлекательности определенного товарного рынка» - «Крепость позиций товаров организации на рынке». Модель строится на основе информации, полученной экспертным путем. В зависимости от занятого места, выбирается стратегия (наступательная, оборонительная, отступления).

15. Матричная методика – используется матрица BCG, Бостонская матрица. С помощью матрицы BCG рассматривается перспективность различных бизнесов (товарных групп) в рамках одной компании. Анализ конкурентоспособности выполняется с учетом жизненного цикла товара (услуги). Сущность оценки состоит в анализе матрицы, построенной по принципу системы координат: по горизонтали

– темпы роста/ сокращения объема выполнения работ/услуг организации (в качестве индикатора привлекательности рынка); по вертикали – относительная доля работ/ услуг на рынке (в качестве индикатора конкурентоспособности).

Организация, имеющая значительную долю на перспективном, быстроразвивающемся рынке – «звезда» - обеспечивает возможность наступательных операций на рынке. Организация, попавшая в условия неперспективного рынка – «дойная корова» - старается сберечь свои ресурсы, сохранить место на рынке. Организация, обладающая небольшой долей на перспективном рынке – «трудный ребенок» - имеет возможность сохранить свои позиции и обеспечить прибыль, через время перейти в позицию «звезды». Организация, попав на малоперспективный рынок – «собака» - вынуждена будет уйти с него.

Наиболее конкурентоспособными признаются организации, которые занимают значительную долю на быстрорастущем рынке.

16. *Метод конкурентного маркетинга (разработан французскими специалистами).*

Метод позволяет с высокой степенью точности оценить конкурентоспособность не только работ, но и организации-производителя. В основу этого метода оценки конкурентоспособности положен так называемый «метод профилей». Он заключается в следующем:

- выявлении требований потребителя к продукту;
- установлении иерархии параметров в зависимости от их значимости для заказчика;
- определении размерности параметров в пределах диапазона значений, которые в состоянии заметить и оценить заказчик;
- измерении технико-экономических параметров объектов строительства и сравнения его с конкурирующими.

Оценка конкурентоспособности по данной методике осуществляется в три этапа:

- устанавливается рынок объектов строительства и строительно-монтажных работ и анализируются его особенности, в том числе определяется насколько предлагаемые на нем работы соответствуют представлениям заказчиков об идеальных объектах и работах;
- определяются параметры, которыми должен обладать новый объект, чтобы реализация строительно-монтажных работ обеспечивала максимальный доход;
- анализируется деятельность подразделения, осуществляющего поиск заказов в сравнении с деятельностью аналогичных подразделений организаций-конкурентов.

Таким образом, представленные методики оценки конкурентоспособности организации имеют свои сильные и слабые стороны, области применения. Не существует полноценной стандартной методики оценки и управления конкурентоспособностью организаций. Но без количественной оценки конкурентоспособности вся работа по ее повышению носит субъективный и некорректный характер.

Основная литература

1. Статистический ежегодник Республики Беларусь 2016 год. Национальный статистический комитет 2014г. Режим доступа: <http://belstat.gov.by/> Дата доступа 25.10.2017
2. Экономика строительства: учебное пособие / О.С. Голубова и др. – Минск: ТетраСистемс, 2010. – 320с.
3. Экономика строительства: ответы на экзаменац. вопр. / О.С. Голубова, С.В. Валицкий. – Минск: ТетраСистемс, 2010.-176 с.
4. Ценообразование в строительстве: учеб. пособие / О.С. Голубова, Л.К. Корбан, А.Н. Сидоров. – Минск: Регистр, 2012. – 672 с.
5. Экономика строительства / Под ред. И.С. Степанова. М.: Юрайт, 1997. 416с.
6. Экономика промышленного предприятия: учеб. пособие / И.М. Бабук, Т.А. Сахнович. – Минск: Новое знание; М.: ИНФРА-М, 2013. – 439 с. : ил.
7. Бабук, И.М. Экономика предприятия. – Минск: ИВЦ Минфина, 2008. – 327 с.
8. Головачев, А.С. Экономика предприятия/ А.С. Головачев. – Минск: Выш. Шк., 2008. – ч.1, ч.2 – 447 с.; ч. 2 – 464 с.
9. Горфинкель, В.Я. Экономика предприятия: учебник/ В.Я. Горфинкель, 5-ое изд. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 767 с.
10. Национальная экономика Беларуси: Потенциалы. Хозяйственные комплексы. Направления развития. Механизмы управления: учеб. пособие / В.Н. Шимов, Я.М. Александрович, А.В. Богданович [и др.]; Под общ.ред. В.Н. Шимова. – Мн.: БГЭУ, 2005. – 844 с.
11. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В.Савицкая (5-е изд.); перераб. и доп. М.: ИНФРА, 2009 – 536 с.
12. Теория и практика инвестиционных расчетов: учеб. пособие / В.В. Ширшова, А. В. Королев. – Минск: Изд-во Гревцова, 2009. – 256 с.: ил.
13. Экономика предприятия: учеб. пособие / Л.Н. Нехорошева, Н.Б. Антонова, Л.В. Гринцевич [и др.]; под ред. Д-ра экон. Наук, проф. Л.Н. Нехорошевой. – Минск: БГЭУ, 2008. – 719 с.
14. Экономика строительства: пособие по курсу для учащихся УО ССО (УО ПТО) / С.В. Валицкий, О.С. Голубова, Л.К. Корбан, Т.В. Щуровская. – Мн.: Белорусская энциклапедыя імя Петруся Броўкі 2009. - 256.
15. Ильин, А.И. Планирование на предприятии: учеб. пособие / А.И. Ильин. - 9-е изд., стер. - Минск: Новое знание; М.: ИНФРА-М, 2011. - 668 с. - (Высшее образование).
16. Министерство архитектуры и строительства Республики Беларусь. Официальный сайт. Режим доступа: <http://www.mas.by/ru> Дата доступа 25.03.2018.
17. Бабук, И.М. Экономика предприятия / И.М.Бабук, Л.В.Гринцевич, В.И.Демидов 3-е изд. – Минск: БНТУ, 2007. – 192 с.
18. Экономический механизм развития предприятия: учеб. пособие: в 2 ч. Ч. 1. Экономические методы, рычаги и стимулы / С.А. Пелих, Е.С. Русак [и др.]; под общ. Ред. С.А. Пелиха, Е.С. Русак. – Мн.: Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь, 2006. – 311 с.