

11 мая 1995 года Президент РФ подписал Указ № 478 «О мерах по обеспечению гарантированного поступления в федеральный бюджет доходов от приватизации». Одним из его разделов предусмотрено снижение нормативной цены земли при продаже земельных участков расположенных на них приватизированным предприятиям до размера 10-кратной ставки земельного налога.

1992 года «О продаже земельных участков гражданам и юридическим лицам при приватизации государственных и муниципальных предприятий» и Указ Президента РФ № 1767 от 27 октября 1993 года «О регулировании земельных отношений и развитии аграрной реформы в России».

Приватизация земли, зданий и сооружений открывает новые возможности для использования их как единого объекта недвижимости. То обстоятельство, что предприятие становится единоправным собственником производственных и земельных ресурсов, является весьма привлекательным для инвесторов в плане получения гарантий.

Наши консультации

НЮАНСЫ БИЗНЕС-ПЛАНА:

СТРОИТЕЛЬНЫЙ ПРОЕКТ

Строительство сегодня является одним из наиболее привлекательных направлений инвестиционной деятельности, однако в процессе разработки бизнес-планов эксперты данной отрасли сталкиваются с рядом специфических проблем.

Одна из них — проблема отнесения затрат строительного (инвестиционного) периода проекта на период эксплуатации объекта или реализации продукции (услуг). Разработчик бизнес-плана должен грамотно сформировать отчет о прибылях и убытках и обеспечить соответствующий расчет налогов в период реализации продукции (услуг). Другими словами, если он не произведет процедуру переноса затрат инвестиционного периода в период реализации продукции, а будет «списывать» эти затраты как текущие убытки, то в процессе реализации продукции (услуг) инвестор будет вынужден заплатить налог на прибыль со всей суммы выручки (за исключением текущих накладных расходов). Разработчик вынужден суммировать издержки инвестиционного периода и отнести их в период реализации продукции (услуг), уязвывая с объемом продаж либо амортизируя в определенный период времени, соответствующий периоду реализации. Однако если инвестиционный период проекта состоит из десятков (зачастую и сотен) стадий, а расчет производится в реальных ценах с ежемесячной коррекцией затрат в соответствии с инфляцией, то данная процедура становится чрезвычайно громоздкой.

Дополнительные трудности возникают в связи с тем, что строительные объекты относительно их эксплуатационных возможностей с целью получения прибыли многофункциональны. Например, какая-то компания планирует построить гостиничный комплекс.

Рассмотрим предполагаемый перечень продукции и услуг, которые обеспечат окупаемость проекта в будущем:

- предоставление гостиничных номеров различного класса;
 - ресторан;
 - спортивный комплекс;
 - конференц-зал;
 - офисные помещения;
 - гараж.
- Для определения эффективности

статей, что важнейшей процедурой в данном случае является определение способа «списания» инвестиционных

проекта эксперт должен учесть в расчетах все потенциальные источники доходов:

— гостиничные номера будут сдаваться постояльцам за определенную плату в сутки;

— ресторан может быть продан сторонней специализированной компании в собственности;

— спортивный комплекс может быть передан спортивному клубу в аренду на условиях ежемесячной оплаты;

— конференц-зал будет периодически сдаваться различным организациям для проведения семинаров и симпозиумов из расчета почасовой оплаты;

— офисные помещения будут реализованы сторонним организациям в собственности сразу после завершения строительства;

— гараж будет передан в аренду компании, оказывающей услуги автосервиса.

Определив все источники доходов и механизмы их получения, необходимо установить, какие из объектов останутся в собственности у компании, реализующей проект, а какие будут полностью переданы сторонним организациям. В данной ситуации очевидно, что гостиничные номера, спортивный комплекс, конференц-зал и гараж будут использоваться компанией для получения доходов в процессе эксплуатации.

С точки зрения бухгалтерского учета эти объекты (активы) будут находиться на балансе компании, реализующей проект, а следовательно, на них будет регулярно начисляться амортизация и налог на имущество.

При этом амортизация фактически выполняет роль инструмента, обеспечивающего перенос текущих издержек в будущие периоды, уменьшая базу налогооблагаемой прибыли. Однако из нашего примера также следует, что ресторан и офисные помещения планируются реализовать сторонним организациям сразу после завершения строительства. Таким образом, эти активы не будут «поставлены на баланс» компании, реализующей проект, а будут переданы сторонним организациям, и издержки на их создание должны быть «списаны» в соответствии с планом продаж. На эти активы не будут начисляться налоги на имущество и амортизация.

Приведенный пример показывает

затрат в эксплуатационном периоде проекта. Кстати, с подобными трудностями сталкиваются и эксперты в космической, авиационной и кораблестроительной промышленности, то есть в любых проектах, связанных со созданием больших, многофункциональных объектов, которые зачастую сами по себе выполняют роль продукта.

Принимая во внимание возможность присутствия в одном строительном проекте множества объектов, инвестиционный и эксплуатационный периоды каждого из которых могут включать большое количество стадий со сложными схемами выплат издержек или получения доходов в условиях инфляции, сделать подобный расчет «вручную» не представляется возможным.

Пользователи автоматизированной системы Project Expert для Windows, работающие в области строительства, могут решить эту проблему, поскольку в данной системе существует модуль «Формирование объектов», который не имеет аналогов среди российских и зарубежных систем аналогичного класса и позволяет выполнить следующие процедуры:

1. Объединить стадии проекта в объекты, при этом автоматически рассчитывается стоимость объекта и ее валютный эквивалент.

2. Отнести объект к определенному типу актива в балансе (земля, здание, оборудование, другие активы, предполагаемые расходы).

3. Определить условия амортизации актива.

4. Установить уровень и порядок выплаты налога на имущество для каждого объекта.

5. Описать процедуру реализации актива на рынке по остаточной стоимости или другой, указанной в рублях или в долларах США.

6. Связать процедуру «списания» затрат на создание объекта с планом продаж, указав наименования продуктов (услуг) и объем продаж, на который должны быть отнесены издержки.

Используя данный модуль, пользователь в состоянии описать строительный проект практически любой степени сложности, затратив на выполнение указанных процедур минимум.

А. ПАСКАЛЬ,
эксперт АИИ.

ЗЕМЛЯ ОБРЕТАЕТ ХОЗЯИНА

Напомним, что начало второго этапа приватизации было положено утвержденным Указом Президента РФ № 1535 от 22 июля 1994 года «Об основных положениях государственной программы приватизации государственных и муниципальных предприятий в РФ после 1 июля 1994 г.». Этот документ ввел конкретный механизм передачи в собственность земельных участков под приватизированными предприятиями, а также изменил в части, относящейся к купле-продаже земли, принятый ранее Указ Президента РФ № 631 от 14 июня 1992 года «Об утверждении Порядка продажи земельных участков при приватизации государственных и муниципальных предприятий, расширения и дополнительного строительства этих предприятий, а также предоставленных гражданам и их объединениям для предпринимательской деятельности».

Передача в собственность земельных ресурсов и их коммерческое использование опирается на прочную нормативно-правовую базу, основой которой является Конституция РФ (глава 1, статья 9; глава 2, статья 36). Документы, определяющие процедуру приватизации, помимо вышеназванных, — Указ Президента РФ № 301 от 25 марта

Возможность увеличения уставного капитала предприятия на величину стоимости земли позволяет привлечь дополнительные средства путем вторичной эмиссии ценных бумаг.

Став владельцем, предприятие может сдать в аренду участок, получить кредит под залог недвижимости (60—70 процентов от ее стоимости), продать часть земли, а также оценить ее продуктивный потенциал и изменить способ использования исходя из потребностей рынка, в пределах, допустимых законодательными нормами.

С июня 1992 года величина нормативной цены земли при продаже земельных участков расположенным на них приватизированным предприятиям рассчитывалась как 50-кратная ставка земельного налога, с ноября 1994 года она определялась в размере 200-кратной ставки, что, по мнению специалистов, фактически лишило предприятие возможности стать собственником земельного участка, на котором оно расположено.

Р. КОРСУНСКИЙ,
эксперт АИИ.

Средние ставки земельного налога в городах и других населенных пунктах РФ, руб./кв.м в год

Экономические районы	Численность населения (тыс. человек)							
	до 20	20—50	50—100	100—250	250—500	500—1000	1000—3000	свыше 3000
Северный	0,5	1,1	1,2	1,4	1,5	—	—	—
Северо-Западный	0,9	1,4	1,6	1,7	1,9	—	—	3,5
Центральный	1,0	1,5	1,7	1,8	2,0	2,3	—	4,5
Волго-Вятский	0,8	1,3	1,5	1,6	1,8	—	2,4	—
Центрально-Черноземный	0,9	1,4	1,6	1,7	1,9	2,2	—	—
Поволжский	0,9	1,4	1,6	1,7	1,9	2,2	2,5	—
Северо-Кавказский	0,8	1,3	1,5	1,6	1,8	2,1	2,4	—
Уральский	0,7	1,2	1,4	1,5	1,7	2,0	2,3	—
Западно-Сибирский	0,6	1,2	1,3	1,5	1,6	1,9	2,1	—
Восточно-Сибирский	0,5	1,1	1,2	1,4	1,5	1,8	—	—
Дальневосточный	0,6	1,2	1,3	1,5	1,6	1,9	—	—

ДО ФИНАНСОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ КОМПАНИЯ
"ФОРМУЛА БЕЗОПАСНОСТИ"

ТЕЛЕВИЗИОННЫЕ СИСТЕМЫ НАБЛЮДЕНИЯ
ОТ ВЕДУЩИХ МИРОВЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

Специальное предложение

Квадраторы реального времени (Германия)
Поворотные устройства (Италия)
Цветные ТВ камеры (Германия)
Мультиплексоры (США)
Магнитофоны (Япония)
Гермокожуха (Италия)

Италия
Германия
Англия
США
Япония

Новые условия для фирм, занимающихся монтажом охранных систем.

Гибкая система скидок.
Информационно-техническая поддержка.
Консультации и помощь в ведении крупных проектов.

Офис и демонстрационный зал находятся по адресу:
111020, Москва, Ухтомская ул., 17 Тел: (095) 360-26-83 / 360-73-14 Факс: (095) 918-35-50

ВНИМАНИЕ!
ВАМ НУЖЕН ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ БИЗНЕС-ПЛАН?

Агентство «Инвестиции и недвижимость» еженедельника «Экономика и жизнь»
представляет вашему вниманию

PROJECT EXPERT
(Business Plan Guide)

Компьютерная программа составления бизнес-плана по международным стандартам. Расчет основных показателей эффективности инвестиционного проекта в различные периоды времени и выработка наиболее рациональной стратегии его реализации.
Стоимость — 1600 USD (включая НДС и спецналог).

Специальная версия PROJECT EXPERT (Biz Planner) для промышленных предприятий любой отрасли.
Стоимость — 590 USD (включая НДС и спецналог).

Приглашаем дилеров

Оплата по курсу ММВБ на дату платежа.
Москва (095) 209-29-50; 209-29-68.

Демонстрация программы: САМАРА (8462) 37-51-45
БРАТСК (3553) 43-55-65 САРАТОВ (8452) 24-78-68
НОВОСИБИРСК (3832) 21-91-02 УЛАН-УДЭ (301-22) 6-29-43
ОРЕНБУРГ (3532) 35-68-19 По электронной сети:
ОМСК (3812) 63-24-79 (095) 257-37-21

Агентство
«Инвестиции и недвижимость» еженедельника «Экономика и жизнь» представляет информационно-консультационный семинар:

25 МАЯ — 2 ИЮНЯ ПЛАНИРОВАНИЕ И АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИЙ

В программе семинара:

1. Основы планирования и анализа инвестиций, система «Project Expert».
2. Бизнес-план действующего промышленного предприятия.
3. Бизнес-план строительного проекта.
4. Бизнес-план отеля (реконструкция и эксплуатация).
5. Бизнес-план лизинговой компании (машины и оборудование для фермерских хозяйств), фермерского хозяйства (при использовании фискальных контрактов).

В семинаре участвуют специалисты фирмы Pro-Invest Consulting. Слушатели могут приобрести систему «Project Expert» по льготной цене. Возможно участие по неполной программе, количество мест ограничено.

Тел.: (095) 209-71-36; 208-69-76; 209-29-50. Факс (095) 209-29-68.