

Министерство
образования
и науки РФ

Учебник

ЭКОНОМИКА СТРОИТЕЛЬСТВА

3-е издание

Под редакцией профессора
И.С. СТЕПАНОВА



Экономика строительства

УЧЕБНИК

3-е издание, переработанное и дополненное

Под общей редакцией
доктора экономических наук, профессора
И. С. Степанова

*Допущено
Министерством образования Российской Федерации
в качестве учебника для студентов строительных вузов
и факультетов, обучающихся по специальности
«Экономика и управление на предприятиях (строительство)»*

МОСКВА · ЮРАЙТ · 2007

УДК 69.338.45
ББК 65.31я73
Э40

Рецензенты:

А. Н. Богданов — д-р экон. наук, проф., зав. кафедрой экономики и управления в строительстве Московского государственного открытого университета;
Е. В. Гусев — д-р экон. наук, проф., зав. кафедрой экономики управления и инвестиций Южноуральского университета;
Н. А. Фалькевич — д-р экон. наук, проф.;
И. Г. Шепелев — д-р экон. наук, проф., зам. зав. кафедрой экономики управления и инвестиций Южноуральского университета

Э40 **Экономика строительства** : учебник / под общей ред. И.С. Степанова. — 3-е изд., доп. и перераб. — М. : Юрайт-Издат, 2007. — 620 с.

ISBN 978-5-94879-660-4

Учебник, подготовленный преподавателями кафедры экономики и управления в строительстве Московского государственного строительного университета совместно с преподавателями других российских вузов, содержит систематизированное изложение вопросов теории и практики рыночных механизмов применительно к отрасли «Капитальное строительство».

Для студентов инженерно-технических и экономических специальностей.

УДК 69
ББК 65.31я73

По вопросам приобретения обращаться в книготорг «Юрайт»
Тел.: (495) 744-00-12. E-mail: sales@urait.ru. www.urait.ru

Покупайте наши книги:

— в нашем офисе: 140004, Московская область, г. Люберцы, 1-й Панковский проезд, д. 1;
— через интернет-магазин: www.books.urait.ru; e-mail: books@books.urait.ru.

© Коллектив авторов, 2002
© Коллектив авторов, 2004, с изменениями
© ООО «Юрайт-Издат», 2007

ISBN 978-5-94879-660-4

Оглавление

Введение 9

Раздел I

**ОСНОВЫ ЭКОНОМИКИ
КАПИТАЛЬНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА**

Глава 1

РОЛЬ И МЕСТО СТРОИТЕЛЬСТВА В ЭКОНОМИКЕ СТРАНЫ 12

- 1.1. Общая характеристика курса «Экономика строительства» как учебной дисциплины и как научного направления 12
- 1.2. Строительство как отрасль материального производства и его особенности 20
- 1.3. Сущность строительства как важнейшей отрасли материального производства 23
- 1.4. Организационные формы капитального строительства 29
- 1.5. Оценка экономической эффективности затрат на охрану окружающей среды 31

Глава 2

ФОРМЫ СОБСТВЕННОСТИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ 36

- 2.1. Экономическая сущность собственности 36
- 2.2. Субъекты права собственности в строительстве 38
- 2.3. Право собственности граждан и юридических лиц 39
- 2.4. Право государственной собственности в строительстве 40
- 2.5. Право муниципальной собственности в строительстве 41
- 2.6. Приобретение права собственности 42
- 2.7. Порядок и способы приватизации государственных и муниципальных предприятий строительного комплекса 43

Глава 3

ФОРМЫ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ 47

- 3.1. Концентрация строительного производства 47
- 3.2. Специализация строительного производства 48
- 3.3. Кооперирование в строительном производстве 50
- 3.4. Комбинирование в строительстве 52
- 3.5. Строительные организации в составе холдингов и финансово-промышленных групп 54

УДК 69.338.45
ББК 65.31я73
Э40

Рецензенты:

А. Н. Богданов — д-р экон. наук, проф., зав. кафедрой экономики и управления в строительстве Московского государственного открытого университета;
Е. В. Гусев — д-р экон. наук, проф., зав. кафедрой экономики управления и инвестиций Южноуральского университета;
Н. А. Фалькевич — д-р экон. наук, проф.;
И. Г. Шепелев — д-р экон. наук, проф., зам. зав. кафедрой экономики управления и инвестиций Южноуральского университета

Э40 **Экономика строительства** : учебник / под общей ред. И.С. Степанова. — 3-е изд., доп. и перераб. — М. : Юрайт-Издат, 2007. — 620 с.

ISBN 978-5-94879-660-4

Учебник, подготовленный преподавателями кафедры экономики и управления в строительстве Московского государственного строительного университета совместно с преподавателями других российских вузов, содержит систематизированное изложение вопросов теории и практики рыночных механизмов применительно к отрасли «Капитальное строительство».

Для студентов инженерно-технических и экономических специальностей.

УДК 69
ББК 65.31я73

По вопросам приобретения обращаться в книготорг «Юрайт»
Тел.: (495) 744-00-12. E-mail: sales@urait.ru. www.urait.ru

Покупайте наши книги:

— в нашем офисе: 140004, Московская область, г. Люберцы, 1-й Панковский проезд, д. 1;
— через интернет-магазин: www.books.urait.ru; e-mail: books@books.urait.ru.

ISBN 978-5-94879-660-4

© Коллектив авторов, 2002
© Коллектив авторов, 2004, с изменениями
© ООО «Юрайт-Издат», 2007

Оглавление

Введение 9

Раздел I

**ОСНОВЫ ЭКОНОМИКИ
КАПИТАЛЬНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА**

Глава 1

РОЛЬ И МЕСТО СТРОИТЕЛЬСТВА В ЭКОНОМИКЕ СТРАНЫ 12

- 1.1. Общая характеристика курса «Экономика строительства» как учебной дисциплины и как научного направления 12
- 1.2. Строительство как отрасль материального производства и его особенности 20
- 1.3. Сущность строительства как важнейшей отрасли материального производства 23
- 1.4. Организационные формы капитального строительства 29
- 1.5. Оценка экономической эффективности затрат на охрану окружающей среды 31

Глава 2

ФОРМЫ СОБСТВЕННОСТИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ 36

- 2.1. Экономическая сущность собственности 36
- 2.2. Субъекты права собственности в строительстве 38
- 2.3. Право собственности граждан и юридических лиц 39
- 2.4. Право государственной собственности в строительстве 40
- 2.5. Право муниципальной собственности в строительстве 41
- 2.6. Приобретение права собственности 42
- 2.7. Порядок и способы приватизации государственных и муниципальных предприятий строительного комплекса 43

Глава 3

ФОРМЫ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ 47

- 3.1. Концентрация строительного производства 47
- 3.2. Специализация строительного производства 48
- 3.3. Кооперирование в строительном производстве 50
- 3.4. Комбинирование в строительстве 52
- 3.5. Строительные организации в составе холдингов и финансово-промышленных групп 54

Глава 4	
ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ И СМЕТНОЕ ДЕЛО В СТРОИТЕЛЬСТВЕ	60
4.1. Основы ценообразования в строительстве	60
4.2. Структура сметной стоимости строительства и строительного-монтажных работ	62
4.3. Сметное нормирование и система сметных норм	67
4.4. Методика составления сметной документации, состав и виды смет	71
4.5. Договорные цены в строительстве	82
4.6. Методические подходы к определению стоимости строительного-монтажных работ и цены строительной продукции	86
4.7. Порядок расчетов за выполненные работы, экспертизу и утверждение проектно-сметной документации	92
Глава 5	
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ	94
5.1. Основные понятия об инвестиционной деятельности	94
5.2. Основные принципы определения эффективности инвестиций	95
5.3. Оценка эффективности инвестиционного проекта	96
5.4. Фактор времени в строительстве	106
Глава 6	
ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ	118
6.1. Цели и задачи строительного проектирования	118
6.2. Стадии проектирования и содержание проектной документации	120
6.3. Оценка экономичности проектных решений	130
6.4. Основные направления повышения экономической эффективности проектных решений	142
Глава 7	
ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЙ СТРОИТЕЛЬНОЙ ИНДУСТРИИ	151
7.1. Экономические основы организации производства строительных конструкций, изделий и других материалов в условиях рынка	151
7.2. Экономическая сущность ресурсного обеспечения предприятий строительной индустрии	152
7.3. Факторы, обеспечивающие эффективное хозяйствование предприятия строительной индустрии	162
7.4. Организация коммерческой работы на предприятиях строительной индустрии	166

7.5. Эколого-экономические проблемы деятельности предприятия строительной индустрии	168
---	-----

Раздел II МЕХАНИЗМ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

ГЛАВА 8	
СТРОИТЕЛЬНЫЙ РЫНОК	172
8.1. Особенности строительного рынка	172
8.2. Предпринимательская деятельность в строительстве	177
8.3. Подрядные торги в строительстве	191
8.4. Лизинг в строительстве	204
8.5. Инфраструктура строительства	216
8.6. Конкуренция и конкурентообразующие факторы в строительстве	218
8.7. Аренда и ее необходимость в строительстве	225
8.8. Контрактные (договорные) отношения в строительстве	228
Глава 9	
РЕГУЛИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	231
9.1. Сущность регулирования и методы государственного регулирования инвестиционно-строительной деятельности	231
9.2. Определение производственной мощности строительного-монтажных предприятий строительного комплекса	239
9.3. Лицензирование деятельности предприятий строительного комплекса	243
9.4. Антимонопольное регулирование предпринимательской деятельности	246
9.5. Антикризисное управление в строительном комплексе	251
9.6. Диверсификация деятельности строительных организаций	256
Глава 10	
ПРЕДПРИЯТИЕ КАК СУБЪЕКТ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ	263
10.1. Предпринимательство и предприятие	263
10.2. Особенности формирования и функционирования различных строительных предприятий	266
10.3. Хозяйственные товарищества и общества	269
10.4. Строительные (производственные) кооперативы	278
10.5. Государственные и муниципальные унитарные предприятия	280
10.6. Малые предприятия в строительстве	284
10.7. Внешняя и внутренняя среда предприятия	288

Раздел III РЕСУРСЫ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Глава 11	
ОСНОВНЫЕ ФОНДЫ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ	298
11.1 Классификация и структура основных фондов	298
11.2. Оценка основных фондов	302
11.3. Физический и моральный износ. Амортизация основных фондов	304
11.4. Показатели и пути повышения эффективности использования основных фондов	309
Глава 12	
ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ	313
12.1. Состав и источники образования оборотных средств	313
12.2. Определение величин оборотных средств	319
12.3. Эффективность использования оборотных средств	324
Глава 13	
МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СТРОИТЕЛЬСТВА	328
13.1. Материально-техническое обеспечение строительства в условиях рынка	328
13.2. Организация поставки материально-технических ресурсов	331
13.3. Формы и методы обеспечения материально-техническими ресурсами и их эффективность	333
13.4. Логистика в системе организации материально-технического обеспечения в строительстве	334
13.5. Эффективность функционирования логистических систем в строительном комплексе	339
Глава 14	
ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ	342
14.1. Сущность трудовых ресурсов и производительности труда	342
14.2. Факторы и резервы роста производительности труда	343
14.3. Методы измерения производительности труда	345
14.4. Оценка производительности труда	352
14.5. Участие государства в регулировании рынка труда	359
Глава 15	
ОРГАНИЗАЦИЯ И ПЛАНИРОВАНИЕ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА	364
15.1. Строительное производство и его организация	364
15.2. Производственная структура предприятий в строительстве	369

15.3. Организационная структура предприятия в строительстве	370
15.4. Стратегическое планирование в строительстве	374
15.5. Текущее планирование в строительстве	376

Раздел IV ЭКОНОМИКА СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Глава 16	
СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	386
16.1. Понятие себестоимости строительно-монтажных работ, состав ее затрат	386
16.2. Сметная себестоимость строительно-монтажных работ: понятие, назначение, порядок определения	389
16.3. Плановая себестоимость строительно-монтажных работ: понятие, назначение, порядок определения	390
16.4. Фактическая себестоимость строительно-монтажных работ: понятие, назначение, порядок определения	392
16.5. Пути снижения себестоимости строительно-монтажных работ	393
Глава 17	
ПРИБЫЛЬ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ	397
17.1. Доход строительного предприятия	397
17.2. Виды прибыли в строительстве	399
17.3. Распределение прибыли	402
17.4. Рентабельность в строительстве	404
Глава 18	
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ	406
18.1. Сущность, основные задачи и принципы бухгалтерского учета	406
18.2. Предмет и метод бухгалтерского учета	412
18.3. Особенности организации бухгалтерского учета в строительстве	431
18.4. Учетная политика строительных предприятий	433
18.5. Аудит в строительстве	438
Глава 19	
НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	448
19.1. Теоретические основы налогообложения	448
19.2. Классификация налогов. Налоговая система РФ	453
19.3. Основные налоги, уплачиваемые строительными предприятиями	459
19.4. Упрощенная система налогообложения	477
19.5. Налоговое бремя. Оптимизация налогообложения	485

Глава 20	
ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	497
20.1. Сущность диверсификации и ее классификация	497
20.2. Условия и критерии осуществления диверсификации производства	502
20.3. Экономическое обоснование внеплановой диверсификации производства	508
20.4. Организация и проведение диверсификации производства	513
20.5. Анализ эффективности производственно-хозяйственной деятельности	526
20.6. Обоснование управленческих решений в строительном бизнесе на основе маржинального анализа	528
20.7. Основы анализа финансового состояния строительного предприятия	534
Краткий терминологический справочник	546

Введение

Настоящий учебник «Экономика строительства» разработан в соответствии с Государственным образовательным стандартом высшего профессионального образования по специальности 06.08 «Экономика и управление на предприятиях (строительство)». Характеристика специальности «Экономика и управление на предприятиях (по отрасли строительство)» утверждена приказом Министерства образования Российской Федерации от 2 марта 2000 г. № 686.

Базовым материалом при подготовке данного учебника стал учебник для вузов «Экономика строительства», рекомендованный Ассоциацией строительных высших учебных заведений для всех строительных специальностей, выпущенный издательством «Юрайт-М» в 2000 г. (416 с.) под общей редакцией доктора экономических наук, профессора И.С. Степанова.

Необходимость издания настоящего учебника вызвана существенными изменениями, которые произошли в национальной экономике, в том числе в строительстве, с момента издания учебника «Экономика строительства», а также в связи с утверждением новых государственных стандартов высшего профессионального образования, выходом новых нормативных документов, постановлений Правительства России, инструкций и указаний Минфина России, Минэкономики России и Госстроя России.

Учитывая, что учебник предназначен для подготовки не только экономистов-менеджеров, но и специалистов по другим инженерным специальностям, в нем освещены общие понятия экономики и управления капитальным строительством, бухгалтерского учета, аудита, налогообложения, анализа и диагностики производственно-хозяйственной и финансовой деятельности, инвестиций в основной капитал и их эффективности, финансирования и кредитования в строительстве.

Авторы приносят благодарность рецензентам за ценные замечания и предложения, высказанные ими при подготовке рукописи, которые способствовали улучшению содержания и структуры настоящего учебника.

Авторы будут признательны за возможные замечания по совершенствованию структуры и содержания учебника, которые учтут при последующих изданиях.

Замечания и пожелания авторы просят присылать по адресу: 113455, Москва, Шлюзовая набережная, 8, МГСУ, кафедра «Экономика и управление в строительстве».

Учебник подготовлен преподавателями кафедры
«Экономика и управление в строительстве»
Московского государственного строительного университета:

И.С. Степановым, доктором экономических наук, профессором, зав. кафедрой — введение, гл. 1, 2, 8.1—8.7, 11, 12, 14, общая редакция; Х.М. Гумба, доктором экономических наук, профессором — гл. 8 (§ 8.8), 9.4, 9.5, 10, 15.4, 15.5, 16, 17; Ф.Н. Кузнецовым, кандидатом технических наук, доцентом — гл. 7, 13, 15.1—15.3; В.А. Лукиным, доктором экономических наук, профессором — 9.1—9.3, 9.6, 18—20; И.Г. Лукмановой, доктором экономических наук, кандидатом технических наук, профессором — краткий терминологический справочник; В.Я. Шайтановым, доктором технических наук, профессором — гл. 3—6. В подготовке гл. 1 и 9 принимал участие В.Ю. Михайлов.

Раздел I

ОСНОВЫ ЭКОНОМИКИ КАПИТАЛЬНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

Глава 1

РОЛЬ И МЕСТО СТРОИТЕЛЬСТВА В ЭКОНОМИКЕ СТРАНЫ

1.1. Общая характеристика курса «Экономика строительства» как учебной дисциплины и как научного направления

Настоящий учебник написан в соответствии с новым учебным планом «Экономика строительства» для студентов инженерно-технических специальностей строительных вузов и факультетов, а также для студентов экономических специальностей. В нем учтены действующие законы, постановления правительства, нормативные акты, строительные нормы и правила, методические указания. Предлагаемый учебник является одним из первых в нашей стране, в котором сделана попытка систематизированного изложения вопросов теории и практики рыночных механизмов применительно к условиям капитального строительства.

Курс «Экономика строительства» (Э.с.) тесно связан с рядом экономических и инженерных дисциплин. Это:

- ✓ общеэкономические дисциплины (экономическая теория, микро- и макроэкономика, основы менеджмента и др.);
- ✓ специальные строительные дисциплины (технология строительного производства, архитектура, организация строительного производства, строительные конструкции, строительные материалы, строительные машины);
- ✓ специальные экономические дисциплины (анализ производственно-хозяйственной деятельности, управление в строительстве, финансы и кредит, бухгалтерский учет, статистика капитального строительства и др.).

При изучении ресурсов в курсе Э.с. рассматриваются основные производственные фонды, оборотные средства строительных организаций, система материально-технического снабжения строительства, материально-техническая база строительства.

Переход экономики страны на рыночные отношения и связанное с этим образование различных форм собственности привели к изменению содержания прежних положений экономических дисциплин. Происходящие изменения в экономике страны требуют от будущих инженеров-строителей и экономистов строительного профиля иного представления об экономических тенденциях и закономерностях их проявления, складывающихся в отрасли «Капитальное строитель-

ство». Исходя из этих условий, а также учебного плана, в учебнике «Экономика строительства» рассмотрены следующие *основные положения*:

- ✓ экономическая эффективность инвестиций в капитальное строительство в современных условиях;
- ✓ технико-экономическое обоснование инвестиционных проектов и экономические основы строительного проектирования;
- ✓ факторы, влияющие на хозяйственную деятельность строительных организаций в условиях рынка строительной продукции;
- ✓ новые подходы к вопросам внутрифирменного планирования строительного производства с целью достижения наилучших результатов при условии минимизации издержек;
- ✓ формы управления строительно-монтажными организациями при различных формах собственности;
- ✓ финансирование и кредитование строительства в современных условиях;
- ✓ система бухгалтерского учета и отчетности;
- ✓ методы анализа хозяйственной деятельности строительных организаций;
- ✓ экономические взаимоотношения участников инвестиционного процесса в строительстве.

Важнейшие задачи при изучении курса «Экономика строительства»:

- усвоение основных понятий и категорий по курсу;
- изучение отраслевых особенностей и их влияния на результаты деятельности строительных организаций, на эффективность использования ресурсов;
- ознакомление с основными законодательными и нормативными актами по вопросам функционирования строительного комплекса;
- изучение основ инвестиционной деятельности и методики эффективного использования капитальных вложений;
- изучение формирования и путей эффективного использования основных элементов производства в строительстве (рабочей силы, строительных материалов, конструкций, деталей и изделий; строительных машин, механизмов, инструментов и инвентаря);
- развитие умения работать с нормативной, специальной и законодательной литературой для практической производственно-хозяйственной, финансовой, инжиниринговой и предпринимательской деятельности в строительстве;
- обоснование эффективности проектного решения строительства объекта.

Экономика строительства — это отраслевая наука, которая исследует формы проявления общих экономических законов в капитальном строительстве. Поэтому, с одной стороны, экономика строительства тесно связана с научными дисциплинами, изучающими экономические законы общественного производства, распределения, обмена и потребления материальных благ на различных ступенях его развития, и, с другой, она основывается на достижениях специальных научных дисциплин, изучающих факторы производства, таких как «Организация и технология строительного производства», «Строительные конструкции», «Основания и фундаменты», «Вычислительная техника» и др. В свою очередь экономика строительства — теоретическая основа для социально-экономических дисциплин, таких как «Финансирование и кредитование строительства», «Экономика труда в строительстве», «Планирование капитального строительства» и др.

Научно-методической базой изучения экономических процессов строительного предприятия служат теории экономических учений, а также функциональные аспекты наук, изучающих развитие финансов и кредитов, ценообразование, экономику труда, материально-техническое обеспечение, управление, планирование и организацию производства в отраслях экономики страны.

Э.с. как научная дисциплина позволяет оценивать результаты научно-технического прогресса, сущность которого заключается в непрерывном совершенствовании техники и предметов труда, производственной технологии и организации строительства, следствием которого является повышение производительности труда.

Э.с. — это совокупность производственных отношений в отрасли строительства, включающая процессы формирования рыночных структур, специфичных для отрасли, формы собственности, планирования деятельности строительных организаций и методы государственного регулирования и управления в данной сфере.

Как экономическая отраслевая наука Э.с. изучает проблемы развития производственных отношений в строительной отрасли, взаимосвязи и взаимодействия с производительными силами. Экономика изучает закономерности развития и эффективность капитального строительства, рассматривает вопросы планирования капитальных вложений и строительного производства в рамках организационно-правовых форм предприятий.

Главная задача Э.с. — оценка деятельности строительных предприятий в условиях рыночных отношений.

Э.с. исследует экономическую эффективность капитальных вложений и научно-технического прогресса в строительстве (факторы, критерии, показатели, нормативы) как решающего условия роста производительности труда, увеличения фондоотдачи, прибыли, рентабельности, ускорения ввода в действие и освоения мощностей, а также достижения проектных технико-экономических показателей. Э.с. разрабатывает экономические основы строительного проектирования, индустриализацию строительного производства с учетом фактора времени, экологических и градостроительных условий, социально-экономического эффекта, а также снижения стоимости строительства объектов. Важная сфера Э.с. — создание нормативной базы, т.е. системы взаимосвязанных стоимостных и натуральных нормативов (плановых, производственных, сметных, учетных, статистических и др.), для целей технико-экономического регулирования производства на всех этапах инвестиционного процесса и контроля за ним.

Э.с. предстоит разработать отраслевые основы рыночной экономики и маркетинга, методику составления бизнес-плана, новые учебные программы.

Следующий блок вопросов по курсу Э.с. — ресурсы капитального строительства и эффективность их использования, в том числе вопросы развития основных производственных фондов, их воспроизводства, формирования и нормирования оборотных средств строительной индустрии, подготовки и использования кадров, совершенствования систем оплаты труда, организации производственно-технической комплектации; экономические методы хозяйствования и стимулирования в капитальном строительстве: внутрипроизводственный хозяйственный расчет; институты рынка (биржи, банки, фонды); финансирование и кредитование строительного предприятия, система взаиморасчетов между участниками строительного процесса, исходя из задач ускорения научно-технического прогресса в рыночной экономике. Следует отметить, что Э.с. связана с рядом специальных экономических дисциплин, а также с науками, изучающими производственно-технические основы строительства.

Э.с. служит методологической базой для определения эффективности технических решений в процессе проектирования объектов строительства и производства строительномонтажных работ.

Э.с. относится к общественно-политическим наукам и рассматривает действие общих экономических законов общества

в данной отрасли экономики. Отметим практическую сторону отрасли: строительство имеет ряд существенных технико-экономических особенностей, отличающих эту отрасль от других сфер производственной деятельности, — неподвижность продукции, зависимость проектных решений и самого процесса строительства от внешней среды и местных условий, значительная продолжительность строительного цикла, высокая мобильность строительных организаций и отдельных исполнителей, большая материалоемкость. Э.с. наряду с описанными методами оценки экономических явлений широко использует развитую систему норм и нормативов (не имеющую аналогов в других отраслях экономики), аналитической зависимости между экономическими параметрами, экономико-математические методы, позволяющие осуществлять поиск оптимальных решений. Оптимизация проектных, организационных, управленческих процессов и финансовых решений составляет ядро Э.с. Своевременное оснащение качественными зданиями и сооружениями всех отраслей хозяйственного комплекса с минимальными затратами — основная цель строительства как отрасли.

Предметом изучения Э.с. как науки являются роль и место строительства в развитии национальной экономики, анализ хозяйственного механизма отрасли, разработка пути его совершенствования, выявление методов повышения эффективности использования техники, предметов труда, рабочей силы, функционирующих в этой сфере. Э.с. рассматривает проблемы планирования и прогнозирования, экономической эффективности новой техники и строительного производства, проектных решений, а также вопросы ценообразования и сметного дела, материально-технического обеспечения, финансирования и кредитования, учета, отчетности и анализа производственно-хозяйственной деятельности, технического и производственного нормирования, организации управления и др.

На этапе перехода от планово-распределительной к рыночной экономике учеными опробовались модели хозяйственного расчета, самофинансирования и самоокупаемости строительных предприятий, разрабатывались экономические инструменты инфраструктуры рынка, методы использования договорных цен на строительную продукцию, арендные отношения, способы приватизации в строительстве.

В понятие Э.с. входит также экономическая работа, проводимая экономическими службами строительных организаций: планово-экономическими, финансовыми, сметно-договорными отделами, бухгалтериями, отделами труда и заработной платы. В их функции входят разработка производственно-эконо-

мических планов, организация учета и анализ результатов хозяйственной деятельности, организация расчетов и контроль за уровнем цен, себестоимости и прибыли, внедрение эффективных методов организации и оплаты труда. Экономические службы проводят значительную работу по адаптации строительных организаций к рыночным структурам, преобразование их в акционерные общества с последующей приватизацией.

Таким образом, экономика строительства занимается изучением строительства как особой отрасли национальной экономики, которая формируется, с одной стороны, как процесс воспроизводства основных фондов, требующий необходимых капитальных вложений на его осуществление, и, с другой — как процесс собственного развития данной отрасли материального производства.

Сложность изучения экономических аспектов капитального строительства заключается в многообразии организационных и хозяйственных форм процесса строительного производства, большом количестве участников, имеющих различные функциональные цели и задачи, существенной зависимости процесса строительного производства от естественных, природных условий. В процессе строительного производства (возведения любого объекта), как правило, участвуют: инвестор, заказчик, проектировщик, подрядная строительная организация. Кроме этих непосредственных участников строительного процесса, в создании строительной продукции участвуют десятки заводов — изготовителей технологического оборудования, строительных машин, строительных материалов и т.д., каждый из которых, участвуя в строительном процессе, стремится прежде всего к получению максимально возможного дохода — прибыли.

В связи с тем что процесс строительного производства формируется под влиянием большого количества организационных, научно-технических, экономических, производственных, природно-климатических и других факторов (по своей природе имеющих вероятностный характер), сам этот процесс представляет собой сложную вероятностную систему с динамичным характером развития. Поэтому при изучении экономических основ развития капитального строительства широко используются методы математической статистики, экономико-математического моделирования, системного анализа. Инвестиционный процесс при этом рассматривается как целостная система компонентов, взаимодействующих в достижении конечной цели — сооружения объекта в установленные сроки с заданными экономическими показателями.

Такое представление имеет важное значение для правильного понимания экономической сущности инвестиционных процессов.

В современных условиях демократизации экономического механизма в стране изменились формы собственности на средства производства и результаты труда, экономика строительства (как прикладная научная дисциплина) также претерпевает фундаментальные изменения.

Радикализация проводимой в стране экономической реформы, переход к новым экономическим отношениям на базе предпринимательства и конкуренции создают предпосылки для расширения сфер применения творческих способностей людей в условиях рыночной экономики, усиления мотивов трудовой активности. Важная роль в этих условиях отводится предпринимательству — инициативной хозяйственной деятельности, основанной на использовании различных форм собственности. Мировой опыт показывает, что частное предпринимательство для развития общества может дать наибольший эффект. Им, как правило, занимаются люди, способные реализовать выгодное дело, умелые организаторы, находчивые, инициативные, энергичные. Важным качеством предпринимательства является компетентность. Предпринимательская деятельность немыслима без знаний современного хозяйственного механизма, методов инновационных процессов, внутреннего и внешнего рынка, маркетинга. Эти знания нужны специалистам любых профессий.

Поясним целевую задачу курса: молодые специалисты-строители должны овладеть экономическими знаниями, которые позволят им выполнять технико-экономические расчеты, связанные с различными хозяйственными ситуациями; обосновывать экономическую эффективность реализации новых организационно-технологических и инженерных решений в проектах и строительстве; правильно оценивать экономическую ситуацию и прогнозировать возможные изменения на рынке строительных услуг; иметь четкое представление о методах разработки бизнес-плана, тендерной документации и других финансово-экономических документов, необходимых для оценки целесообразности участия в торгах с целью получения заказа на выполнение проектно-исследовательских, научно-исследовательских, строительного-монтажных работ, поставку строительного и технологического оборудования, строительных материалов; владеть основами маркетинга, банковского дела. Вполне естественно, что решение таких сложных комплексных задач доступно лишь хорошо подготовленным специалистам.

Молодые специалисты должны твердо усвоить, что в современных условиях любое инженерное, хозяйственное или организационное решение рассматривается прежде всего с точки зрения его экономической целесообразности.

Исходя из этих условий, для понимания экономической сущности процессов строительного производства, эффективности организации предпринимательской деятельности, направленной на расширение воспроизводства основных фондов и получение на этой основе максимальных доходов при условии минимизации затрат, в учебнике прежде всего раскрываются технико-экономические проблемы капитального строительства, даются главные понятия о формах и методиках предпринимательской деятельности, приводятся правовые и законодательные акты, регламентирующие предпринимательскую деятельность, даются толкования ресурсов строительных организаций, системы бухгалтерского учета, методов анализа хозяйственной деятельности.

Подготовка инженера в современных условиях имеет существенную особенность. С одной стороны, он обучается по учебным программам, отражающим современный уровень науки и техники, а с другой — трудно точно оценить, с чем будущий инженер столкнется в структуре практической деятельности.

Очевидно одно: студент должен хорошо усвоить фундаментальные знания теоретических основ каждой дисциплины, и в современных условиях особенно — экономические, что позволит ему быстрее ориентироваться в мире предпринимательства и бизнеса. Имея фундаментальные знания по основным дисциплинам, студент должен прежде всего научиться самостоятельно работать, а далее, используя свои знания, уметь оперативно адаптироваться к реальным условиям жизни.

Руководствуясь изложенными принципами, авторы стремились включить в учебник все возможные вопросы современной экономики, знание которых поможет будущему инженеру оценить принципиальный характер реальной ситуации и при необходимости самостоятельно расширить свои знания, изучая материалы непрерывно изменяющейся научно-технической и экономической информации, позволяющей принимать практические решения.

Заканчивая высшее учебное заведение, каждый студент должен отдавать себе отчет в том, что, где бы он ни работал после его окончания, он никогда не будет трудиться один, а всегда в коллективе, причем нередко во главе коллектива. Поэтому инженер должен уметь организовывать людей, правильно ставить перед ними задачи и формулировать цели,

понимать запросы, нужды, способности каждого и требовать исполнения каждым своих обязанностей, использовать не только экономические, но и моральные стимулы.

1.2. Строительство как отрасль материального производства и его особенности

Строительство представляет собой отдельную самостоятельную отрасль экономики страны, которая предназначена для ввода в действие новых, а также реконструкции, расширения, ремонта и технического перевооружения действующих объектов производственного и непроизводственного назначения. Определяющая роль отрасли строительства заключается в создании условий для динамичного развития экономики страны.

Как отрасль материального производства строительство имеет ряд особенностей, отличающих его от других отраслей. Особенности отрасли объясняются характером его конечной продукции, специфическими условиями труда, рядом специфик применяемой техники, технологии, организации производства, управления и материально-технического обеспечения. Указанные особенности подразделяются на *общие*, присущие всей отрасли независимо от сооружаемых объектов и их назначения, и *специальные*, характерные для отдельных строительных министерств.

Общие особенности строительства:

1. **Нестационарность**, временный характер, неоднотипность строительного производства и характера конечной продукции. С вводом в эксплуатацию объектов строительномонтажные работы прерываются на обжитом месте, и средства производства перемещаются на новое место. В строительстве подвижными являются рабочие места и строительные машины, механизмы, оборудование, технико-технологическое оснащение труда, а продукция — неподвижной. В промышленности, как правило, продукция имеет подвижной характер, а рабочие места пространственно закреплены. Конечная продукция строительства создается в течение определенного времени и используется там же, где она закреплена территориально. Продукция строительной отрасли является предметом длительного пользования и служит обществу десятки и сотни лет.

2. **Технологическая взаимосвязь** всех операций, входящих в состав строительного процесса. В промышленности до начала выпуска продукции отрабатывается технология производства. В строительстве до начала строительномонтажных

работ создаются временные производственно-бытовые и административно-хозяйственные здания, выполняются прокладки инженерных коммуникаций, дорог, линий электропередачи и т.д. Все эти особенности требуют своеобразных организационных форм и дополнительных затрат. Наряду с этим длительные сроки строительства вызывают отвлечение средств из хозяйственного оборота в незавершенное строительство. Сверхнормативная продолжительность строительства и дальнейшее совершенствование технологического прогресса приводят к пересмотру ранее принятых решений о ходе строительства с учетом применения новой техники и технологии работ. Технология строительного производства требует строгой последовательности в выполнении отдельных его процессов: завершение одного рабочего процесса предшествует началу другого. Ни один строительный процесс не может начаться без окончания предыдущего; продукцию своего труда в этих условиях нельзя накапливать на промежуточных складах. В связи с этим строительные процессы нельзя расположить пространства рабочих в соответствии с их специальностью и квалификацией.

3. **Неустойчивость соотношения** строительномонтажных работ по их сложности и видам в течение месяца, что затрудняет расчет численного и профессионально-квалификационного состава рабочих.

4. **Участие различных организаций** в производстве конечной строительной продукции. В промышленном производстве при любой степени кооперирования конечную продукцию выпускает один исполнитель, который эту продукцию и реализует. В строительстве объектов одновременно участвуют несколько строительномонтажных организаций (генподрядчик, субподрядчики), создающих отдельные конструктивные элементы здания. Каждая из этих организаций реализует (сдает) изготовленную часть продукции.

Строительство тесно связано со всеми отраслями экономики, особенно с промышленностью. С одной стороны, увеличение объемов строительства зависит от развития отраслей промышленности, которые обеспечивают его техническую оснащенность: машины, материалы, конструкции, электроэнергию и др., с другой стороны, выполняя для других отраслей экономики строительномонтажные работы на основе договоров подряда, строительные организации неразрывно связаны с деятельностью заказчиков. Ряд других отраслей выступает по отношению к строительству как в качестве поставщиков, так и в качестве потребителей строитель-

ной продукции. Строительство является самой материалоемой отраслью: для получения конечной продукции ему поставляют строительные материалы более 70 отраслей экономики страны.

5. Роль климата и местных условий в строительных работах. Несмотря на ликвидацию сезонности в строительстве, отрицательные температуры требуют выполнения мероприятий, обеспечивающих сооружение объектов и в зимних условиях. Строительство зданий одного и того же типа в различных районах страны требует различных затрат материальных ресурсов. Условия строительства во многом определяются сейсмическими условиями, рельефом местности, геологическим строением грунта, наличием грунтовых вод, способом доставки на строительную площадку конструкций и материалов.

Рабочие на строительстве больше подвержены воздействию климатических условий, чем рабочие других отраслей промышленности. Эта особенность требует приложения больших сил в наиболее благоприятный период года. В связи с этим на основные строительные, монтажные и ремонтно-строительные работы вводятся поправочные коэффициенты, позволяющие учитывать отклонения от нормативных условий труда.

Специальные особенности строительства вызваны большим разнообразием сооружаемых объектов. К их числу относятся: промышленные, жилищно-гражданские, социально-бытовые, транспортные, сельскохозяйственные, мелиорации и водного хозяйства, магистральных трубопроводов, линий электропередачи.

Строительство *промышленных объектов* характеризуется концентрацией их на отведенной территории и сложностью сооружаемых объектов. Работы на одном месте ведутся свыше года. На организации, занятые на сооружении относительно долгосрочных объектов, меньшее влияние оказывает перебазировка средств производства. На этих строительных предприятиях, как правило, стабильный состав кадров.

Строительству *объектов транспорта, магистральных трубопроводов, мелиорации и водного хозяйства, объектов сельскохозяйственного назначения и линий электропередачи* свойственны: небольшой объем работ на одном месте, необходимость ведения работ на различных объектах, удаленных друг от друга в отличие от сконцентрированных в одном месте, а также подвижность рабочих мест по мере возведения того или иного объекта и сооружение их в необжитых местах.

Возведение *жилищно-гражданских и социально-бытовых объектов* характеризуется строгим соблюдением последовательности и очередности комплексной застройки. В связи с этим наряду с жилыми массивами должны строиться дороги, системы водоснабжения, энергоснабжения, теплосеть, школы, детские ясли и сады, объекты торговли, культуры и бытового обслуживания. Несоблюдение требований сооружения этих объектов приводит к нарушению санитарных и градостроительных норм и правил. Для строительства объектов социального назначения характерны частая перебазировка строительной техники, оборудования, бригад и участников строительных предприятий, дополнительные затраты времени, финансов, материалов, что приводит к уменьшению эффективности деятельности строительных организаций.

1.3. Сущность строительства как важнейшей отрасли материального производства

Экономика страны состоит из ряда отраслей, которые в зависимости от характера выполняемых ими функций относятся к отраслям, производящим товары (промышленность, строительство, сельское хозяйство и др.), либо к отраслям экономики, оказывающим рыночные и нерыночные услуги.

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 хозяйственного комплекса страны.

Строительство как отрасль экономики участвует в создании основных фондов для всех отраслей национального хозяйства. Продукцией капитального строительства являются вводимые в действие и принятые в установленном порядке производственные мощности и объекты непромышленного назначения. По мере ввода в действие они становятся основными фондами. В их создании участвуют и другие отрасли экономики (промышленность строительных материалов, металлургия, машиностроение и химическая промышленность и пр.). Здания и сооружения, оснащенные технологическим, энергетическим и иным оборудованием и техникой, составляют натурально-вещественное содержание основных производственных фондов.

Капитальное строительство создает, таким образом, материальные условия, обеспечивающие возможность функционирования средств производства.

Отрасль строительство объединяет деятельность общественных и специализированных организаций, проектно-изыскательских и научно-исследовательских организаций, предприятий стройиндустрии в составе строительных объединений, а также организаций, выполняющих строительномонтажные работы хозяйственным способом. В число строительных организаций включаются юридические лица всех форм собственности (предприятия), зарегистрированные и получившие лицензию на строительную деятельность, выполнявшие работы по договорам строительного подряда или государственному контракту, заключаемым с заказчиками. Аналогично определяется численность проектно-изыскательских организаций. К сфере капитального строительства относят также деятельность заказчиков, распоряжающихся капитальными вложениями, источниками которых являются собственные, заемные средства предприятий, а также средства государственного бюджета.

Развитие строительства, повышение его эффективности происходит на основе его индустриализации, основными направлениями которой являются: перенос выполнения части технологических процессов со строительных площадок на заводы, в стационарные условия производства с целью повышения сборности возводимых зданий и сооружений; улучшение технологических проектных решений зданий и сооружений, их дальнейшая типизация и унификация; механизированное поточное производство конструкций, изделий, деталей и материалов на заводах или в подсобных цехах строительных организаций с высокой степенью их строительной готовности; механизированное поточное выполнение технологических операций и процессов возведения зданий и сооружений, доставка строительных материалов и конструкций с целью обеспечения непрерывного производства строительных работ.

Кроме создания основных фондов, к функциям капитального строительства относятся расширение, реконструкция и техническое перевооружение уже действующих основных фондов. Поэтому основной задачей капитального строительства являются расширенное воспроизводство и качественное обновление основных фондов всех отраслей экономики страны.

В сфере капитального строительства прямо или косвенно участвуют более 70 отраслей национальной экономики, которые обеспечивают строительство металлом и металлоконструкциями, цементом, лесоматериалами, строительными машинами, средствами транспорта, топливом и энергетическими ресурсами.

В строительстве используется 50% продукции промышленности строительных материалов, около 18% металлопродуката, 40% пиломатериалов, более 10% продукции машиностроительной промышленности. Строительство обслуживают практически все отрасли промышленности. Для перевозки строительных материалов, строительных конструкций и строительной техники используются практически все виды транспорта: автомобильный, железнодорожный, речной, морской и воздушный. Величина транспортных расходов в затратах на строительство достигает 20%.

По объему производимой продукции и количеству занятых людских ресурсов на строительную отрасль приходится примерно десятая часть экономики страны. В строительной отрасли действуют около 137 тыс. строительномонтажных предприятий и свыше 11 тыс. проектно-изыскательских организаций (по состоянию на 1 января 2000 г.). Перестроечные процессы в экономике страны и разгосударствление крупных государственных строительных и монтажных трестов привели к резкому увеличению числа малых строительных и монтажных организаций различных форм собственности. На начало 2000 г. примерно 95% всех строительных предприятий являлись малыми. Одновременно с образованием малых строительных организаций произошло сокращение численности работающих в этих организациях с 5,2 млн человек в 1989 г. до 3,2 млн человек в 1999 г.

В процессе создания основных фондов, представляющих собой строительную продукцию строительных организаций, заняты рабочие кадры, применяются средства труда (техника) 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; 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. Каждое направление имеет свои задачи. В процессе технико-экономических исследований определяются основные технико-экономические показатели будущего объекта и оценивается экономическая целесообразность его строительства. На ста-

дии проектирования разрабатываются конструктивно-компоновочные решения объекта, методы организации его строительства и технология производства работ, определяется сметная стоимость строительства. После этого осуществляется инженерно-техническая подготовка к строительству: выносятся опорная геодезическая сеть и строительная сетка, проводятся работы по подготовке территории строительной площадки, подъездных транспортных коммуникаций.

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

Завершение объекта происходит с реализацией строительной продукции: ввод законченных сооружений в эксплуатацию и передача их заказчику как основных фондов.

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

Для того чтобы получить наилучшее соотношение взаимодействия основных элементов строительного производства, разрабатывается технология создания строительной продукции, которая представляет собой совокупность знаний о способах и средствах проведения строительных процессов, сопровождающихся качественным изменением предметов труда (бетон, металл, кирпич, камень и т.д.). Под строительным процессом понимается совокупность взаимосвязанных основных, вспомогательных и обслуживающих технологических операций, осуществляемых на строительной площадке, в результате взаимодействия которых создается строительная продукция.

Экономическая сущность строительного процесса выражается затратами на его осуществление. Затраты строительной организации, связанные с производственно-хозяйственной деятельностью по возведению объекта строитель-

ства, подразделяются на единовременные и текущие. К единовременным затратам относятся затраты на создание или приобретение основных фондов строительных организаций, стоимость материальных запасов в оборотных средствах, незавершенного строительства. Текущие затраты — это все издержки строительного предприятия, непосредственно и косвенно связанные с созданием объекта строительства: заработная плата, строительные материалы, амортизационные отчисления, прочие затраты. Общая сумма текущих затрат составляет себестоимость строительного-монтажных работ.

Экономические связи отрасли строительство с другими отраслями национальной экономики по производству и распределению различной продукции, оказанию услуг называются *межотраслевыми*.

Рассмотрим ряд понятий, связанных с инвестициями в строительство: инвестор, заказчик, застройщик, генподрядчик, управляющий проектом, капитальные вложения.

Инвестиции в основной капитал — совокупность затрат (финансовых, материальных ресурсов, интеллектуальных ценностей), направляемых на создание, воспроизводство и приобретение основных фондов (в виде недвижимости) путем расширения строительства, расширения, реконструкции, технического перевооружения объектов, приобретения зданий, сооружений, машин, оборудования, инструментов, инвентаря и т.д. с целью получения инвестором экономического, социального или экологического эффекта. Частный капитал стремится к получению экономического эффекта (прибыли), социального и экологического эффекта добиваются, как правило, за счет реализации государственных инвестиций.

Инвестор — субъект инвестиционной деятельности, принимающий решение о вложении собственных и заемных имущественных и интеллектуальных ценностей в строительство объекта. Инвесторы имеют юридические права на полное распоряжение результатами инвестиций. Инвесторы определяют сферу приложения капитальных вложений (инвестиций), вырабатывают условия контрактов на строительство объекта с другими участниками инвестиционного процесса и осуществляют с ними финансово-кредитные расчеты. Инвестор может выступать в роли заказчика, кредитора, покупателя строительной продукции — объекта, а также выполнять функции заказчика или застройщика.

Заказчиком является юридическое или физическое лицо, принявшее на себя функции организации и управления финансовым проектом строительства объекта, начиная от технико-экономического обоснования (ТЭО) капитальных вло-

жений и заканчивая сдачей объекта в эксплуатацию или выходом промышленного предприятия на проектную мощность.

Застройщик отличается от заказчика правами на земельный участок под стройку. Он является землевладельцем на праве личной собственности, а заказчик использует земельный участок под стройку на условиях длительной аренды.

Генеральный подрядчик — фирма, осуществляющая по договору подряда (или контракту) возведение объекта. Генподрядчик отвечает перед заказчиком за строительство объекта в полном соответствии с условиями договора, проектно-сметной документацией и строительными нормами и правилами. По согласованию с заказчиком привлекает к выполнению отдельных комплексов строительно-монтажных работ субподрядные организации и несет ответственность за качество выполненных работ в течение гарантийного периода времени после сдачи объекта в эксплуатацию.

Идея инвестиций капитала в недвижимость обосновывается целесообразностью ее реализации на стадии технико-экономического расчета капитальных вложений, затем следуют предпроектные исследования и эскизный проект, проектирование, подготовка строительства и производство работ, реализация строительной продукции, эксплуатация объекта. В рамках рыночной экономики для осуществления всего процесса вложения инвестиций в строительство привлекается особая центральная фигура — *управляющий проектом*, который может быть из штата заказчика, из специализированной посторонней организации или — по контракту — специалист как физическое лицо. Управляющий проектом (проект-менеджер) должен быть универсальным специалистом, совмещать в одном лице знания инженера-строителя, менеджера, экономиста, финансиста и быть талантливым организатором.

Капитальные вложения — это затраты на новое строительство, реконструкцию, расширение и техническое перевооружение действующих промышленных, сельскохозяйственных, транспортных, торговых и других предприятий, затраты на жилищное, коммунальное и культурно-бытовое строительство вне зависимости от источника финансирования и формы собственности заказчика (инвестора). К капитальным вложениям относятся затраты: на строительные работы всех видов; работы по монтажу оборудования; приобретение оборудования, требующего и не требующего монтажа, предусмотренного в сметах на строительство; приобретение производственного инструмента и хозяйственного инвентаря,

включаемых в сметы на строительство; приобретение машин и оборудования, не входящих в сметы на строительство; прочие работы и затраты. Капитальные вложения населения включают в себе затраты на строительство собственных жилых домов с необходимыми постройками и подсобными помещениями.

1.4. Организационные формы капитального строительства

В капитальном строительстве получили распространение следующие *организационные формы строительства*: подрядный способ, хозяйственный способ, строительство объектов «под ключ».

При *подрядном способе* строительство объекта осуществляется постоянно действующими специальными строительными и монтажными организациями (подрядчиками) по договору с заказчиком, которые имеют собственные материально-технические базы, средства механизации и транспорта, постоянные строительно-монтажные кадры соответствующих специальностей и опираются в своей деятельности на крупное механизированное промышленное производство строительных конструкций, деталей полуфабрикатов. Этот способ строительства является основным.

Подрядный способ работ предполагает заключение между заказчиком и подрядчиком (генеральным подрядчиком) договора на весь период строительства до полного завершения стройки. Этот договор носит название генерального. В развитие генерального договора стороны заключают дополнительные соглашения на год. Все взаимоотношения между участниками процесса строительства регулируются Правилами о договорах подряда на капитальное строительство, Правилами финансирования строительства и договорами подряда. В договоре оговариваются взаимные обязательства сторон и ответственность за их выполнение, порядок осуществления строительства, обеспечение материально-техническими ресурсами, регламентируются условия производства работ.

Заказчик предоставляет подрядчику площадку для строительства, своевременно передает ему утвержденную проектно-сметную документацию, обеспечивает финансирование, поставляет технологическое, энергетическое и другие виды оборудования.

Заказчик проводит комплексное опробование оборудования с участием заинтересованных сторон, обеспечивает шеф-монтаж заводов-изготовителей, проводит наладку технологи-

ческих процессов и вместе с генеральным подрядчиком обеспечивает ввод в действие производственных мощностей и объектов строительства.

В процессе строительства заказчик осуществляет технический надзор за ходом строительства, контроль за соответствием фактических объемов, стоимости и качества выполняемых работ, а также технических условий на производство и приемку работ, обеспечивает приемку и оплату законченных строительством объектов и отдельных этапов работ, рассчитывается с подрядчиком за принятую законченную строительную продукцию.

При *хозяйственном способе* строительство объектов осуществляется собственными силами заказчика или инвестора. Для этого в организационной структуре заказчика создается строительно-монтажное подразделение, которое и осуществляет комплексное строительство объекта. Данный способ обычно применяют при реконструкции или расширении действующих предприятий, при строительстве небольших объектов на территории существующего предприятия, в сельском строительстве, т.е. в тех условиях, когда не представляется возможным организовать равномерную загрузку строительных кадров, когда выполнение строительно-монтажных работ во времени зависит от характера технологического процесса основного производства и имеет место неопределенность в предоставлении фронта работ. Следовательно, приходится выполнять небольшие по масштабам объемы работ различного профиля с неритмичной загрузкой рабочих. При этом требуется относительно небольшое количество рабочих, владеющих широким спектром специальностей.

При хозяйственном способе строительно-монтажные участки или управления, как правило, характеризуются слабой оснащенностью высокопроизводительной специализированной техникой, невысоким уровнем квалификации рабочих, неритмичностью строительных процессов, текучестью строительных кадров, низким уровнем производительности труда. Все это не способствует индустриализации строительства, созданию высококвалифицированных строительных коллективов. Однако хозяйственный способ имеет и преимущества: сокращается время на всевозможные согласования, связанные с привлечением подрядных строительных организаций, усиливается заинтересованность коллектива действующего предприятия и строительного управления в быстром и качественном осуществлении проводимых работ по реконструкции, перевооружению или расширению предприятия при единстве руководства эксплуатации и строительства объекта.

В последние годы широкое распространение начинает получать форма строительства объектов «под ключ», когда функции заказчика передаются генеральному подрядчику. В этом случае генподрядная строительная организация принимает на себя полную ответственность на строительство объекта в соответствии с утвержденным проектом, в установленные сроки и в пределах утвержденной сметной стоимости. Это повышает заинтересованность генподрядчика в более экономном расходовании установленного сметного лимита, так как полученная экономия поступает в его распоряжение, упрощается система связей, что способствует повышению оперативности принятия и реализации решений, а в конечном счете — удешевлению и ускорению строительства.

1.5. Оценка экономической эффективности затрат на охрану окружающей среды

Строительство любого объекта связано с нарушением сложившихся природных условий. К наиболее значимым нарушениям природной среды относятся: нарушение верхнего покрова почвы при выполнении земляных работ и потеря растительного слоя; вырубка лесов и зеленых насаждений; изменение уровня грунтовых вод, вызывающее подтопление сельскохозяйственных угодий, населенных пунктов и других природно-хозяйственных объектов; эрозия почв; образование оползней; заболачивание пойм рек; загрязнение почвы, водоемов и атмосферы строительно-хозяйственными отходами, сбросами нефтепродуктов, отработанными газами; нарушение наземной и водной флоры и фауны.

Осуществление больших строительных программ, превращение обширных территорий в промышленно-индустриальные районы связаны со значительным увеличением антропогенной нагрузки на природную среду, что приводит к существенным изменениям эколого-экономической обстановки в этих районах. Большое разнообразие экологических связей в естественных природных условиях и их сложность во многих случаях не позволяют учитывать их в практической деятельности. В результате природным условиям наносится непоправимый ущерб, что в последующем (прямо или косвенно) отражается на здоровье людей и других обитателей этой среды: сокращается продолжительность жизни, снижаются физические возможности людей, снижается производительность труда, наносится ущерб хозяйственно-экономическому развитию региона.

В этой связи с конца XX в. проблемами охраны окружающей среды серьезно озабочены международные общественные организации, разрабатываются на уровне правительств космические программы по восстановлению нарушенных природных условий, в проектах и строительстве предусматриваются специальные мероприятия, направленные на снижение отрицательного воздействия строительства на естественную природную среду. В состав проектов включаются: рекультивация нарушенных земель, сохранение и повторное использование почвенного слоя, строительство необходимых очистных сооружений, воздухоочищающих установок, строительство защитных дамб и дренажных систем, сохранение природного режима рек и естественного ландшафта, обеспечение надлежащего порядка на территории строительных площадок, использование под застройку болотистых и малопродуктивных для сельского хозяйства земель, оврагов и другие мероприятия.

При разработке развития и размещения объектов капитального строительства вопросам *использования земельных ресурсов* придается особое значение. Земля является главным производителем сельскохозяйственной продукции, продуктов питания, и одновременно с этим земля используется для размещения промышленных предприятий, жилых комплексов, объектов соцкультбыта, электростанций, автомобильных и железных дорог, линий электропередачи, портов, аэродромов и других объектов, поэтому ее эффективное использование имеет важное хозяйственно-экономическое значение. Исходя из этих условий, *в системе мер по охране окружающей среды* наметились два направления: 1) обеспечение снижения отрицательного воздействия капитального строительства на природную среду, т.е. снижение антропогенной нагрузки на природу; 2) экономное использование земельных ресурсов.

Первая задача решается путем разработки системы инженерно-технических и организационно-технологических мероприятий, вторая — путем совершенствования методов градостроительства, топологии земель городов и поселков, промышленных предприятий и транспорта, застройки селитебных территорий.

Природоохранные мероприятия связаны с определенными затратами денежных средств, материально-технических и трудовых ресурсов. *Экономический эффект природоохранных мероприятий* заключается в предотвращении потерь живого и овеществленного труда и выражается в приросте прибыли или объема чистой продукции либо в экономии затрат на вы-

полнение работ и оказание услуг, связанных с загрязнением окружающей среды. Основными следствиями загрязнения окружающей среды для населения являются снижение работоспособности и увеличение заболеваемости, для основных фондов — уменьшение сроков физического износа, увеличение количества отказов в работе оборудования, ускорение износа, ухудшение состояния.

Экономический эффект от природоохранных мероприятий, обеспечивающих уменьшение объема загрязнений и концентрации вредных веществ в атмосфере, водной среде и почве или сокращение потребления природных ресурсов, может быть определен по формулам

$$\mathcal{E}_3 = Q_{\text{ср}} T_{\text{ср}} (D_{\text{н}} - D_{\text{к}}); \quad (1.1)$$

$$\mathcal{E}_n = V(g_{\text{н}} - g_{\text{к}}), \quad (1.2)$$

где $\mathcal{E}_3, \mathcal{E}_n$ — величина экологического эффекта (м^3 , га, т); $Q_{\text{ср}}$ — среднесуточная, среднечасовая производительность объекта (м^3 , т); $D_{\text{н}}, D_{\text{к}}$ — предельно допустимые концентрации загрязняющих веществ до и после проведения мероприятий (мг/натуральный показатель); V — объем потребления и производства продукции, услуг в натуральном исчислении; $g_{\text{н}}, g_{\text{к}}$ — удельное потребление природных ресурсов в натуральном исчислении до и после проведения мероприятий.

Выбор природоохранных мероприятий обычно решается на двух этапах: на стадии технико-экономического обоснования (ТЭО) и при разработке проекта.

На стадии ТЭО определяются экологические ограничения освоения территории с позиций сохранения и оздоровления окружающей среды, а также условия обеспеченности объектов строительства природными ресурсами. Рассматриваются планировочные решения, позволяющие снизить экологическую нагрузку на данной территории с вводом новых объектов и обеспечить соблюдение предельно допустимых концентраций (ПДК) загрязнения воздушного и водного бассейнов, почв и др.

На стадии проекта разрабатываются конкретные инженерно-технические решения для выполнения требований ПДК по уровню загрязнения окружающей среды. Основными техническими средствами по сохранению воздушных и водных бассейнов являются очистные сооружения для производственных и хозяйственно-бытовых вод, установки для очистки газообразных и пылевых выбросов, безотходные технологии, использование вторичных ресурсов и отходов производства и др.

Показатель экономической эффективности природозащитных мероприятий (\mathcal{E}) определяется как отношение пол-

ного экономического эффекта к сумме затрат (эксплуатационные расходы и капитальные вложения), вызвавших этот эффект

$$\Theta = \frac{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m \sum_{t=1}^T \Theta_i \cdot 1,08^{-t}}{\sum_{t=1}^T C_u \cdot 1,08^{-t} + \sum_{t=1}^T K_u \cdot 1,08^{-t}}, \quad (1.3)$$

где Θ_i — экономический эффект i -го вида ($i = 1, 2, \dots, n$) от предотвращения потерь на j -м объекте ($j = 1, 2, \dots, m$) после проведения природозащитного мероприятия (руб./год); C_u — годовые эксплуатационные расходы на содержание основных фондов природозащитного назначения (руб./год); K_u — капитальные вложения в строительство объектов природозащитного назначения (руб).

Показатель эффективности природозащитных мероприятий — это *экологическая эффективность* (Θ_a), характеризующая уменьшение антропогенной нагрузки на окружающую среду, приходящаяся на единицу приведенных затрат природоохранных мероприятий. Определяется по формуле

$$\Theta_a = \frac{\Theta}{C_u + E_n K_u}, \quad (1.4)$$

где Θ — показатель, характеризующий улучшение состояния окружающей среды ($\Theta_1 - \Theta_2$) и определяемый по формулам (1.1, 1.2); E_n — коэффициент экономической эффективности — нормативный¹.

Критерием эффективности при сравнении вариантов природоохранных мероприятий выступает максимум экологической эффективности, определяемой по формуле (1.4).

Правовой порядок природопользования и охраны окружающей среды в нашей стране закреплен Конституцией РФ, в соответствии с которой изданы базисные законы, прежде всего — Основы законодательства Российской Федерации, касающиеся земельных, водных, лесных ресурсов, недр, животного и растительного мира. При проектировании объектов капитального строительства наряду с базисными законами должны соблюдаться требования нормативных документов в виде Государственных стандартов — ГОСТ и Строительных

¹ Обычно принимается нормативный коэффициент 0,8 для объектов энергетического строительства и 0,12 для объектов промышленного и гражданского строительства.

норм и правил — СНиП. ГОСТ 17.0.01—76 «Система стандартов в области охраны природы и улучшения использования природных ресурсов» устанавливает основные положения системы стандартов, направленные на сохранение природной среды.

Обязательным экологическим требованием является соблюдение качества природных сред: атмосферы, гидросферы, литосферы. Предельно допустимые концентрации вредных веществ в воздухе жилой застройки установлены для 200 веществ, для рабочей зоны они нормированы для 703 веществ, в водных объектах хозяйственно-питьевого и культурно-бытового назначения — 640 наименований ингредиентов, в список загрязняющих веществ в почве включено 140 наименований.

Высшим органом государства, контролирующим состояние природной среды территории России, является Государственный комитет по охране природы (Госкомприрода РФ). Специальные функции надзора — санитарные нормативы и надзор — выполняет Главное санитарно-эпидемиологическое управление Министерства здравоохранения РФ.

Глава 2

ФОРМЫ СОБСТВЕННОСТИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

2.1. Экономическая сущность собственности

Сущность собственности, то есть то, что определяет устойчивость и относительную неизменность ее как социального явления, заключается в имущественных, точнее, экономических отношениях между субъектами права по поводу присвоения ими материальных благ.

Содержание собственности воплощается в совокупности всех составляющих ее элементов: отношений владения, пользования и распоряжения. Выражение содержания права собственности через триаду полномочий владения, пользования и распоряжения традиционно для российского гражданского права.

Гражданский кодекс РФ (далее — ГК РФ) определяет содержание права собственности в ст. 209: «Собственнику принадлежат права владения, пользования и распоряжения своим имуществом». Рассмотрим подробнее каждый элемент закрепленной в кодексе триады.

Право владения. В обыденном речевом обороте слово «владеть» нередко означает «властвовать», «иметь в своей собственности», «обладать». В юридической лексике термин «владение» используется более строго: владение не отождествляется с собственностью. Для неюрисстов эти термины представляются весьма близкими по смыслу. Определенные основания для их смыслового сближения действительно имеются: право владения выступает необходимым условием пользования, а распоряжается вещь часто тот, кто ею владеет.

Для правоведов важны оттенки этих понятий. Конечно, право владения чаще всего осуществляется самим собственником. Но вещь может находиться во владении и несобственника. Например, перевозчики, хранители, наниматели владеют тем имуществом, которое составляет предмет соответствующих договоров, ими заключенных. Однако собственности на это имущество у них в силу данных договоров не возникает. Собственники (например, грузоотправители, поклажедатели или наймодатели) не владеют переданным для перевозки, хранения или найма имуществом, но сохраняют на него право собственности.

Различают законное и незаконное владение. Законным признается владение, опирающееся на правовое основание (титул). Без наличия правового основания владелец не признается законным, у него не возникает правомочия владения и, следовательно, права на восстановление нарушенного владения.

К числу законных владельцев относится прежде всего собственник, а также лица, получившие от него владельческое полномочие по договору, — наниматели, доверительные управляющие, комиссионеры и др.

Незаконными владельцами выступают те, кто владеет похищенным имуществом либо вещами, полученными по недействительным сделкам. В их числе различают *добросовестных* и *недобросовестных* приобретателей. Добросовестными приобретателями признают лиц, приобретших вещи во владение при обстоятельствах, когда они не знали и не могли знать о том, что приобретают их от неуправомоченного лица. Те, кто знал или должен был знать о приобретении имущества от неуправомоченного лица, признаются недобросовестными приобретателями. Закон предусматривает определенные различия в их правовом положении для случаев истребования вещи из чужого незаконного владения.

Право пользования. Удовлетворение посредством вещей тех или иных потребностей, извлечение из вещи ее полезных свойств (получение доходов, плодов) есть пользование вещами. (Если пользование выражается в потреблении вещи, как это имеет место в отношении продуктов питания, минерального сырья и др., то акт потребления приводит к уничтожению вещи. Поэтому потребление вещей многие отечественные авторы, вслед за М.М. Агарковым, А.В. Венедиктовым, С.М. Корнеевым, относят к одновременному осуществлению и права пользования, и права распоряжения.)

Право пользования можно определить как опирающуюся на дозволение закона возможность извлечения из вещи ее полезных свойств и доходов.

Как и в случае с владением, различают пользование законное и незаконное, в зависимости от того, основано оно на правовом титуле или нет.

Право пользования вещью может передаваться собственником другому лицу; в определенных случаях передачу права собственности может осуществлять и несобственник, если он пользуется вещью на надлежащем правоосновании, в частности, наниматель может сдавать помещение или часть его иному лицу в поднаем, если это не противоречит закону или положениям договора.

Право распоряжения. В ходе осуществления своего права собственник может отчуждать принадлежащее ему имущество, производить в нем различные изменения, обременять его залогом, сдавать внаем и т.д. Совершение подобных действий составляет содержание важнейшего из триады полномочий собственника — права распоряжения.

Осуществляя право распоряжения имуществом, собственник может принимать решения о постоянном (продажа) и временном (сдача в наем) выбытии его из хозяйственного использования (ипотека).

Распорядительные правомочия собственника проявляются, таким образом, в совершении различных сделок, посредством которых осуществляется передача имущества во владение, в собственность, хозяйственное ведение, оперативное или доверительное управление другого лица.

По своей юридической природе доверительное управление выступает вещным правом, служащим не установлению нового права собственности на соответствующее имущество, а осуществлению собственником принадлежащих ему распорядительных правомочий.

Доверительное управление. Передача своего имущества в доверительное управление другому лицу — доверительному управляющему — выступает новым правомочием собственника, которого не знало предшествовавшее гражданское законодательство России. Это правомочие в своем содержании воспроизводит все элементы права собственности — права владения, пользования и распоряжения. Однако акт передачи доверительному управляющему права доверительного управления не ведет к лишению собственника принадлежащего ему титула собственности. В самом кодексе предусмотрена возможность передать имущество во владение, пользование и распоряжение других лиц, оставаясь при этом собственником передаваемых вещей (п. 2 ст. 209 ГК РФ). Реализации этой возможности служат и положения п. 4 ст. 209 ГК РФ, предусматривающие передачу имущества собственника в доверительное управление.

2.2. Субъекты права собственности в строительстве

Основные формы (виды) собственности, признаваемые в Российской Федерации, перечислены в Конституции РФ (ст. 8). Это перечисление воспроизведено в п. 1 ст. 212 ГК РФ: «В Российской Федерации признаются частная, государственная, муниципальная и иные формы собственности». Тем самым законодательно закреплено разделение отношений собствен-

ности на две сферы: сферу частной собственности и сферу публичной собственности.

Субъектами права *частной собственности* выступают граждане и юридические лица.

Участниками отношений *публичной собственности* выступают: Российская Федерация в целом (федеральная государственная собственность); субъекты Российской Федерации (государственная собственность субъекта РФ); муниципальное образование (муниципальная собственность).

2.3. Право собственности граждан и юридических лиц

Как уже было отмечено, собственность граждан и юридических лиц относится к сфере частной собственности. Следует, однако, иметь в виду, что субъективный критерий отграничения публичной собственности от частной должен применяться с учетом известных оговорок, вытекающих из закона.

Прежде всего надлежит помнить, что такие разновидности юридических лиц, как унитарные предприятия, а также государственные и муниципальные учреждения не обладают правом частной собственности на закрепленное за ними имущество; собственником такого имущества выступает орган публичной власти (п. 3 ст. 213 ГК РФ).

С другой стороны, следует не упускать из виду, что имущество хозяйственных товариществ или обществ выступает объектом частной собственности даже в тех случаях, когда оно полностью сформировано за счет вкладов государственных или муниципальных учредителей. Другими словами, хозяйственные товарищества и общества остаются субъектами частного права и тогда, когда никто другой, кроме государства или муниципальных образований, не принимал участия в их учреждении, а их имущественные сделки подчиняются нормам, предписываемым для оборота имущества, составляющего частную собственность.

В правовом отношении граждане и юридические лица как субъекты права собственности занимают одинаковое положение: они пользуются одинаковой защитой закона. Тем самым подчеркивается отсутствие различий в возможностях, предоставляемых правом для использования своего имущества в коммерческих, предпринимательских целях. Другое дело — форма предпринимательской деятельности. Ведение такой деятельности гражданином без образования юридического лица предполагает его гражданско-правовую ответственность перед кредиторами в объеме всего принадлежащего ему на праве собственности имущества.

Если же гражданин участвует в предпринимательстве тем, что вносит часть своего имущества (в виде пая) в хозяйственное товарищество, общество или производственный кооператив, то собственником вклада становится соответствующее юридическое лицо, а гражданин утрачивает право собственности на внесенное имущество. Вместо утраченного вещного права он приобретает обязательственное право: право требования доли от прибыли, пропорциональной сделанному вкладу, либо право на получение пропорциональной вкладу части имущества юридического лица, распределяемого между вкладчиками при его ликвидации, если иное не предусмотрено законом или учредительными документами.

Ограничения, допустимые в отношении объектов права собственности граждан и юридических лиц, устанавливаются только законом.

К их числу относятся:

а) ограничения в круге видов имущества, пригодного для приобретения или обладания на праве собственности: закон может определить виды имущества, которое может находиться только в государственной или муниципальной собственности;

б) ограничения по признаку количества или стоимости имущества (например, установление предела площади земельного участка, составляющего объект собственности граждан или юридических лиц).

Специальными нормативными актами устанавливается перечень объектов, неотчуждаемых по своему назначению (либо не подлежащих приватизации); для некоторых видов имущества могут предусматриваться особенности в порядке его приобретения и отчуждения либо в порядке владения, пользования и распоряжения им. Как правило, речь идет о таких объектах собственности, которые призваны удовлетворять не интересы частных лиц, а потребности населения страны в целом или ее отдельных регионов, областей, населенных пунктов. Неотчуждаемы, в частности, морские пристани, участки берегов и озер; особый порядок изготовления и реализации предусмотрен для охотничьего и боевого оружия и т.д.

2.4. Право государственной собственности в строительстве

Содержание права государственной собственности характеризуется в принципе теми же чертами, что и право собственности вообще. Это вытекает из общего конституционного положения, согласно которому права всех собственников Российской Федерации признаются равными (ст. 8 Конституции РФ). Гражданско-правовое регулирование отношений

собственности с участием субъектов права государственной собственности имеет место во всех случаях, когда указанные субъекты действуют в соответствующих правоотношениях на началах равенства, т.е. не пользуются своими властными полномочиями (ст. 124 ГК РФ).

Субъектами права государственной собственности выступают:

- ✓ Российская Федерация в целом;
- ✓ субъект Российской Федерации (республика в составе РФ; край; область; автономная область; автономный округ; г. Москва, г. Санкт-Петербург).

Содержание правомочий у субъектов права государственной собственности неодинаково: если в федеральной государственной собственности (т.е. у Российской Федерации в целом) может находиться любое имущество, то в государственной собственности субъекта РФ — только такое имущество, которое не включает в себя объекты исключительной федеральной собственности.

Объектом права государственной собственности выступает имущество, находящееся в федеральной собственности или в собственности субъектов РФ. Оно закрепляется за государственными предприятиями и учреждениями во владение, пользование и распоряжение (п. 4 ст. 214 ГК РФ). Кроме того, право государственной собственности распространяется на землю и иные природные ресурсы, в отношении которых прочие субъекты права (граждане, юридические лица либо муниципальные образования) не имеют доказательств права собственности (п. 2 ст. 214 ГК РФ).

Весь массив видов государственного имущества, входящего как в федеральную собственность, так и в собственность субъектов Федерации, разбивается на две части:

- 1) имущество, закрепленное за государственными предприятиями и учреждениями на праве хозяйственного ведения или оперативного управления;
- 2) казенное имущество, состоящее из:
 - а) бюджетных средств;
 - б) иного государственного имущества, не закрепленного за государственными предприятиями и учреждениями.

2.5. Право муниципальной собственности в строительстве

Муниципальной собственностью считается имущество, принадлежащее на праве собственности городским и сельским поселениям, а также другим муниципальным образованиям (п. 1 ст. 215 ГК РФ).

По аналогии с государственным имуществом весь имущественный массив, находящийся в муниципальной собственности, распадается на две части:

- 1) имущество, закрепленное за муниципальными предприятиями и учреждениями на праве хозяйственного ведения или оперативного управления;
- 2) муниципальное казенное имущество, состоящее из:
 - а) средств местного бюджета;
 - б) иного муниципального имущества, не закрепленного за муниципальными предприятиями и учреждениями.

Входя составной частью в сферу публичной собственности, муниципальная собственность тождественна государственной и не признается ее разновидностью, хотя во многом и схожа с последней.

Формирование муниципальной собственности в Российской Федерации было предусмотрено Постановлением Верховного Совета РСФСР от 27 декабря 1991 г. № 3020-1, положения которого были впоследствии дополнены распоряжением и указом Президента РФ.

Обратный переход имущества из муниципальной в государственную собственность допускается только с согласия органов местного самоуправления либо по решению суда.

2.6. Приобретение права собственности

Право собственности может быть приобретено в силу юридических фактов, с которыми закон связывает его возникновение. Эти юридические факты именуются основаниями, или способами, приобретения права собственности.

Основания приобретения права собственности делят на первоначальные и производные.

Первоначальными считаются основания, при которых право собственности возникает на вещь либо ранее никому не принадлежавшую, либо независимо от воли предшествующего собственника. Установление права собственности на вещь, объем правомочий и обязанностей собственника определяет в этих случаях предписанием закона.

Производными считаются основания, при которых объем прав и обязанностей приобретателя собственности зависит от воли и права предшественника.

Приобретение права собственности имеет место здесь в силу договора, по праву наследования, в связи с реорганизацией или прекращением юридического лица. Наиболее распространенными договорами, реализующими переход права собственности, выступают купля-продажа, мена, дарение.

Право собственности возникает во всех этих случаях в результате перехода его от одного лица к другому; такой переход именуют *правопреемством*. Правопреемство (преемство в праве) всегда предполагает, что право собственности преемника опирается на право, которое имел предшественник.

2.7. Порядок и способы приватизации государственных и муниципальных предприятий строительного комплекса

Под *порядком приватизации* можно подразумевать решение двуединой задачи:

во-первых, выбор из всего массива видов государственного и муниципального имущества именно того, которое следует передать в частные руки;

во-вторых, определение организационной схемы, по которой конкретное имущество (предприятия и объекты строительства и промышленности строительных материалов) будет переходить в собственность физических и юридических лиц.

Необходимо отметить, что смысл приватизации в нашей стране диктовался необходимостью создания условий существования рыночной экономики, появление которой в государстве, где практически вся экономика являлась государственной, было просто невозможно.

В российской практике приватизации можно выделить три основных этапа.

Первый этап начался с принятия Закона СССР от 26 мая 1988 г. № 8998-ХІ «О кооперации в СССР», Основ законодательства об аренде, Федерального закона от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» и ознаменовался снятием запретов на развитие негосударственного сектора. На этом этапе отсутствовала системная правовая база приватизации.

Второй этап был определен принятием 3 июля 1991 г. Закона РФ № 1531-1 «О приватизации государственных и муниципальных предприятий в РСФСР». Согласно этому закону, провозглашались равные возможности для всех групп покупателей предприятий, хотя именно трудовые коллективы представлялись наиболее возможными покупателями. Так, в законе оговаривалось, что работники предприятия получают возможность рассрочки выплаты платежей, им предоставляются льготы по цене, оговаривается необходимость согласования с ними планов приватизации. Определялись государственные органы, на которые возлагались функции осу-

ществления приватизации. Организатором приватизации предписывалось стать Комитету по управлению имуществом. А в качестве продавцов государственной собственности выступили фонды имущества.

Начало *третьему этапу* положила Государственная программа приватизации государственных и муниципальных предприятий на 1992 год. В ней был определен механизм приватизации.

Указ Президента РФ от 14 июля 1992 г. № 623 «О мерах по продаже и оздоровлению несостоятельных государственных предприятий (банкротов) и применения к ним специальных процедур» можно рассматривать как альтернативный вариант. Согласно этому указу, в случае успеха предприятие становилось собственностью предпринимателя, осуществившего санацию, или оставалось в государственной собственности, если санация проводилась под руководством управляющего, назначенного предпринимателем. В случае неудачи этой процедуры предусматривалась фактическая ликвидация и последующее исключение предприятия-банкрота из государственного реестра.

В конце 1992 г. правительство ввело политику приватизационных чеков — ваучеров. Государственная собственность распределялась по экономически необоснованной ценовой стратегии.

С 1 июля 1994 г. имеет место качественно новый характер реформирования собственности. Он основан на переходе от преимущественно безвозмездной передачи государственной собственности к ее продаже по рыночной цене. Ключевые позиции этой программы ориентируются на инвестиционную организацию продаж и обеспечение инвестору возможности приобретения контрольного пакета акций приватизированных предприятий.

Как следствие негативных методов организации и проведения приватизации повсеместно экономика характеризуется наличием криминальных элементов. Сам факт быстрой смены собственника создал гигантскую сферу приложения преступных сил. А адекватные механизмы защиты созданы не были.

Еще одной ошибкой «приватизаторов» является то, что ни до ее начала, ни в процессе ее осуществления не было создано эффективной структуры и механизма управления государственной собственностью и экономикой вообще.

Известно, что указанные этапы приватизации имеют множество негативных последствий. К основным из них следует отнести:

1. Разрыв между поставленными целями и реальными результатами (практически ни одна из поставленных целей приватизации не была достигнута).

2. Несовпадение становления комплекса рыночных механизмов и институтов, необходимых для создания сферы эффективного функционирования приватизированных предприятий, с темпами приватизации.

3. Не была проведена реальная оценка приватизированного имущества, в результате чего упущена экономическая выгода государства.

4. Формы и способы проведения приватизации не обеспечивали учета разнообразных конкретных условий, в которых находились приватизируемые предприятия, и превратили широкие слои населения в пассивных участников развивающихся процессов.

24 июня 1997 г. Государственная Дума приняла новый Федеральный закон № 123-ФЗ «О приватизации государственного и об основах приватизации муниципального имущества в Российской Федерации», который призван скорректировать законодательство о приватизации, привести его в соответствие с интересами государства, всего населения страны.

Благодаря принятию нового закона механизм приватизации в России в большей степени будет регламентироваться законодательно, а не указами Президента РФ, иными нормативными правовыми актами, принимаемыми Правительством РФ, Мингосимущества России, другими государственными органами. Этим законом установлено, что при приватизации государственного и муниципального имущества используются следующие способы приватизации:

✓ продажа государственного или муниципального имущества на аукционе, в том числе продажа акций созданных в процессе приватизации открытых акционерных обществ на специализированном аукционе;

✓ продажа акций созданных в процессе приватизации открытых акционерных обществ их работникам;

✓ выкуп арендованного государственного или муниципального имущества;

✓ преобразование государственных и муниципальных унитарных предприятий в открытые акционерные общества, 100% акций которых находится в государственной или муниципальной собственности;

✓ внесение государственного или муниципального имущества в качестве вклада в уставные капиталы хозяйственных обществ;

✓ отчуждение находящихся в государственной или муниципальной собственности акций созданных в процессе приватизации открытых акционерных обществ владельцам государственных или муниципальных ценных бумаг, удостоверяющих право приобретения таких акций.

Что касается наиболее характерных особенностей данного закона, то к ним можно отнести следующие:

1. Возможность приватизации государственного и муниципального имущества оговаривается необходимостью соблюдения многих условий, защищающих интересы государства, муниципальных образований, работников акционируемых предприятий, местного населения. В силу этого будет преодолена та поспешность, с которой приватизация проводилась до принятия нового закона со всеми вытекающими отсюда негативными последствиями.

2. Приоритеты в осуществлении приватизации, ограничения, устанавливаемые при ее проведении, порядок отчуждения государственного имущества в собственность юридических и физических лиц, а также основы приватизации муниципального имущества устанавливаются по представлению Правительства РФ ежегодными Государственными программами приватизации государственного имущества в РФ, принимаемыми в виде законов РФ.

Таким образом, становится очевидным, что механизм приватизации государственного имущества, т.е. относящегося к федеральной собственности и собственности субъектов РФ, может периодически (ежегодно) корректироваться. Соответствующие коррективы на основе Программы приватизации будут вносить и муниципальные образования в свои ежегодные программы приватизации муниципального имущества.

Глава 3 ФОРМЫ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

3.1. Концентрация строительного производства

Концентрацию производства в строительной отрасли следует понимать как процесс сосредоточения средств, предметов и ресурсов труда в крупных производственных звеньях. Материально-технической основой концентрации выступает научно-технический прогресс.

Современное производство позволяет наиболее полно использовать преимущества концентрации в интересах всего общества. Социальное значение концентрации состоит в том, что повышение технического уровня производства создает условия для ликвидации тяжелого ручного труда, ускорения процесса ликвидации различий между работниками умственного и физического труда.

Как форма организации производства концентрация имеет большую экономическую эффективность. Крупные предприятия обеспечивают, как правило, более высокий уровень производительности труда, лучшее качество продукции, более низкую себестоимость.

Концентрация неразрывно связана со специализацией производства и комбинированием. Развитие *специализированного производства* выступает как прогрессивная форма концентрации однородного производства. *Комбинирование производства*, осуществляемое на крупных предприятиях, позволяет организовать производство на более высоком научно-техническом уровне.

Концентрация производства может осуществляться путем увеличения размеров действующих предприятий за счет их расширения, реконструкции или технического перевооружения; создания новых крупных предприятий и образования производственных объединений, что ведет к возникновению укрупненных производственных ячеек на базе централизации производства. Так как результатом централизации является увеличение размеров предприятий, то ее также принято рассматривать как одну из форм осуществления концентрации.

Уровень концентрации определяется системой показателей, основным из которых является объем производимой продукции. В условиях научно-технического прогресса усиливается значение таких показателей концентрации, как сто-

имость основных производственных фондов, в том числе активного назначения, мощность энергоустановок и т.п. Для характеристики уровня концентрации применяется, и особенно широко в международных сопоставлениях, показатель численности работников, хотя этот показатель не всегда точно отражает динамику уровня концентрации, поскольку численность работников может сократиться при укрупнении производства в результате механизации и автоматизации трудовых процессов.

В строительстве концентрация имеет свои особенности. Они вызваны спецификой строительного производства, заключающейся в неподвижности продукции строительства. Поэтому концентрация в строительстве развивается в двух направлениях: за счет укрупнения строительных организаций и за счет укрупнения объектов строительства или увеличения объемов строительно-монтажных работ, выполняемых на одной площадке.

Наиболее распространен *первый вид концентрации* — укрупнение строительных организаций. *Второй вид концентрации* — *территориальный* — полнее всего проявляется при строительстве предприятий и объектов крупными сосредоточенными узлами (промышленные узлы, крупные жилые массивы и т.п.). Во всех случаях основным показателем для оценки уровня концентрации в строительстве являются годовые объемы строительно-монтажных работ.

3.2. Специализация строительного производства

Специализация производства, являясь одной из форм общественного разделения труда и рациональной его организации, находит свое выражение в объективном процессе увеличения числа особых самостоятельных отраслей и подотраслей.

Главным отличительным признаком специализации служит однородность выпускаемой продукции. В рамках каждой отрасли специализация проявляется в упорядочении номенклатуры продукции, повышении технологической однородности производства, его стандартизации.

Специализация может осуществляться условием технического прогресса и одновременно его следствием, так как именно технический прогресс ведет к углублению общественного разделения труда путем выделения и развития специализированных предприятий, участков, производств. Такие критерии характеризуют уровень специализации — как особого фактора развития и совершенствования производства. Специализированные предприятия и организации, как правило,

являются продвинутыми по уровню производительности труда, качеству работы, рентабельности производства.

Специализация как форма общественной организации производства имеет три основных вида: отраслевую, подотраслевую и технологическую.

Каждой отрасли экономики в связи с их спецификой производства присущи все или лишь некоторые из указанных видов специализации.

В строительстве различают две формы специализации: *отраслевую*, или *объектную*, которая выражается в создании хозяйственно самостоятельных специализированных организаций, выполняющих строительство предприятий и объектов для отдельных отраслей народного хозяйства — промышленности, транспорта, сельского хозяйства — или для отдельных отраслей промышленности — металлургии, химии, нефтяной и т.п.;

технологическую, или *стадийную*, которая заключается в создании хозяйственно самостоятельных строительных организаций, специализирующихся на выполнении однородных видов или комплексов строительных и монтажных работ, например, таких как санитарно-технические, электромонтажные, монтаж оборудования.

Расширение отраслевой специализации обусловлено возрастающими масштабами жилищного и культурно-бытового строительства, направленными на обеспечение удовлетворения народного благосостояния. Это приводит к тому, что строительные организации, детализируя сферы своей деятельности, сосредотачиваются на сооружении предприятий определенной отраслевой принадлежности, например, доменных цехов, элеваторов, жилых зданий, объектов социально-культурного назначения. Отраслевая специализация строительных организаций вызывается также спецификой отраслей, особенностями технологии производства, планировочных и конструктивных решений зданий и сооружений, технологий их возведения.

Вначале в строительстве возникла отраслевая специализация. Специализация по технологическому признаку началась с образования в промышленном строительстве организаций, осуществляющих монтаж технологического и других видов оборудования.

В настоящее время действуют специализированные строительно-монтажные организации в различных направлениях. Они располагают квалифицированными кадрами и специализированной по этим направлениям материально-технической базой.

В качестве показателя развития специализации в строительстве применяется ее уровень, который определяется как отношение (в процентах) объема работ специализированных организаций к общему объему подрядных строительно-монтажных работ. Применяют показатели общего уровня специализации по генеральному подряду (отношение объема работ, выполняемых внешними субподрядными организациями и собственными специализированными организациями, к общему объему работ по генеральному подряду) и уровня специализации работ собственными силами (отношение объема работ, выполняемых собственными специализированными организациями, к объему работ собственными силами).

Эффективность специализации достигается за счет:

- ✓ более глубокого разделения труда и на этой основе повышения мастерства и квалификации рабочих;
- ✓ создания благоприятных условий для совершенствования организации и технологии строительного производства, повышения уровня механизации работ, улучшения использования строительной техники;
- ✓ сокращения сроков, улучшения качества и снижения себестоимости строительно-монтажных работ.

Необходимо, однако, учитывать, что специализация отраслевая и особенно технологическая наиболее эффективна лишь при достаточных по профилю объемах строительных и монтажных работ. Только при этом условии достигаются стабильная загрузка строительных подразделений, высокая производительность труда и полное использование соответствующего специализированного оборудования и средств механизации.

3.3. Кооперирование в строительном производстве

С развитием и углублением специализации все в большей степени расширяется и углубляется процесс кооперирования.

Кооперирование — одна из форм производственных связей между предприятиями и организациями, совместно изготавливающими определенную продукцию.

В условиях правового государства кооперирование отражает подлинное сотрудничество взаимосвязанных организаций и предприятий и соответствующих производственных коллективов. Развитие кооперирования наряду с ростом концентрации, специализации и комбинирования свидетельствует об усилении процесса обобществления производства.

При рыночной экономике связи между предприятиями носят конкурентный характер. С одной стороны, они отражают углубление общности интересов, вместе с тем развитие про-

изводительных сил ведет к развитию конкуренции в целях увеличения прибыли.

Рост специализации вызывает расширение производственных связей организаций и предприятий не только в форме кооперирования, но и в форме материально-технического снабжения. Кооперирование охватывает производственные связи между предприятиями и организациями по продукции определенного целевого назначения. Снабженческие связи в отличие от кооперированных охватывают все производственные связи, все поставки материалов, конструкций, оборудования, топлива, энергии, которые могут быть использованы потребителями. Кооперирование — более сложная форма производственных связей предприятий, и для этого необходим более высокий уровень планирования и организации, чем снабженческие связи.

Под кооперированием в строительстве понимаются организационно закрепленные производственные связи между организациями и предприятиями, самостоятельными в хозяйственном отношении, участвующими в инвестиционном процессе. Эта связь на практике выражается в совместном выполнении организациями и предприятиями работ по непосредственному возведению объектов строительства, а также при осуществлении поставок оборудования, материалов и оказании услуг.

Необходимость кооперации в строительстве вызывается большим количеством различных производственных процессов, необходимых для сооружения предприятий или объектов, технологической и организационной сложностью строительного производства и всего инвестиционного процесса в целом. На строительстве объектов вследствие этого занято большое число организаций и предприятий. Одновременная работа на строительной площадке многих организаций — участников сооружения объектов — вызывает необходимость четкой их технологической и организационной согласованности. Поэтому процесс кооперирования в строительном производстве протекает в форме производственно-хозяйственного сотрудничества между заказчиком, генеральным подрядчиком и субподрядными и другими организациями.

Организирующая роль на стройке принадлежит координации работ всему подрядчику, который осуществляет координацию работ всех участников строительного производства. Не вмешиваясь в хозяйственную деятельность субподрядных организаций, он на основе годовых и оперативных планов, графиков производства работ, автоматизированных систем управления регулирует сроки и очередность выполнения соответствующих строительных и монтажных работ.

Согласованное и своевременное выполнение работ достигается также усилением договорной дисциплины между участниками строительства и поставщиками оборудования и материалов, экономических стимулов за своевременное и качественное выполнение заданий.

Уровень кооперирования в строительстве оценивается непрерывностью и ритмичностью строительного процесса, полнотой использования производственных мощностей строительных и монтажных организаций, их материально-технических и трудовых ресурсов.

Наиболее высокий уровень кооперации достигается в процессе комбинирования и создания объединений.

3.4. Комбинирование в строительстве

Комбинирование — это форма организации общественного производства, основанная на технологическом и организационном соединении в рамках одного предприятия различных производств. Комбинирование является важнейшим условием научно-технического продвижения и рациональной организации общественного труда.

Целью комбинирования является наиболее рациональное использование материальных и трудовых ресурсов и повышение эффективности общественного производства.

Экономическая эффективность комбинирования достигается за счет снижения текущих затрат на производство и транспортно-бытовых расходов. Источниками экономии являются совершенствование технологии, устранение отдельных промежуточных операций и сокращение производственного цикла объединяемых специализированных производств. Определение эффективности комбинирования производится путем сопоставления экономических показателей деятельности на родственные виды продукции, производимые на комбинированных и некомбинированных предприятиях.

Комбинирование в каждой отрасли имеет свои предпосылки и отраслевые черты, обусловленные характером производственных процессов, сырьевыми ресурсами, условиями развития отрасли и др.

В строительстве, как и в промышленности, комбинирование развивается в сочетании с другими формами организации общественного производства — концентрацией, специализацией, кооперированием — и имеет различные организационные формы.

На первой стадии комбинирование в строительстве было присуще лишь неосновному производству, например комби-

натам производственных предприятий, объединяющих карьерную добычу материалов для строительства и производства конструкций, деталей, полуфабрикатов и т.п. Однако такая форма комбинирования носила лишь организационный характер, не будучи объединением предприятий на основе производства технологически взаимосвязанной продукции.

С 1967 г. в системе бывших Минтяжстроя СССР и Минпромстроя СССР появились строительные комбинаты, которые через подчиненные тресты осуществляли строительство предприятий для черной, цветной металлургии и других отраслей промышленности, дислоцированных в районе их деятельности.

Такие производственные строительные комбинаты также выполняли в полной мере функции производственного комбинирования технологически взаимосвязанных предприятий, представляли собой структурное звено управления строительством.

Наиболее прогрессивной формой комбинирования в строительстве остаются *домостроительные комбинаты (ДСК)*, которые появились в жилищном строительстве в 1959 г. и получили широкое распространение.

ДСК объединяют и осуществляют последовательно взаимосвязанные процессы, создавая законченную строительную продукцию в виде готовых к эксплуатации объектов, комплектно изготовляют в заводских условиях строительные конструкции и детали, транспортируют их на строительные площадки и сами ведут монтаж этих конструкций и деталей, а также выполняют специальные строительные и отделочные работы. Одновременно ДСК осуществляют в необходимых случаях и кооперирование с другими организациями и предприятиями.

Объединение в составе ДСК ранее хозяйственно и организационно разобщенных организаций и предприятий, участников строительства объектов повышает заинтересованность и ответственность коллектива комбината за конечные результаты работы и качество возводимых объектов.

Благодаря организационным преимуществам технико-экономические показатели деятельности ДСК превосходят аналогичные данные подрядных организаций, ведущих строительство крупнопанельных домов.

Для ДСК характерен единый строительный баланс, на котором находятся как строительные подразделения комбината, так и заводы или цеха, производящие строительные конструкции, детали, полуфабрикаты и материалы. С подобной структурой ДСК наиболее рационален, так как в этом случае

комбинат выступает как единое строительно-промышленное предприятие, и его деятельность в большей мере подчинена достижению конечных результатов в виде готовых к эксплуатации объектов.

Различаются ДСК также по функциям координации и участия в процессе строительства.

Одни ДСК работают в качестве субподрядчиков у трестов квартальной застройки, осуществляя лишь общестроительные работы по надземной части объектов на предварительно подготовленных генеральной подрядной организацией фундаментах. Для выполнения специальных работ (санитарно-технических, электромонтажных и др.) они привлекают в этих случаях на правах субподряда соответствующие специализированные организации.

Другие ДСК принимают на себя функции генерального подрядчика по всему комплексу работ, необходимых для строительства объекта и сдачи его в эксплуатацию, и осуществляют собственными силами строительство нулевого цикла и всех общестроительных и специальных работ по наземной части зданий.

Имеются ДСК, которые выступают в качестве генеральных подрядчиков по застройке отдельных микрорайонов или кварталов города. В этих случаях домостроительный комбинат обеспечивает ввод в эксплуатацию всего жилого комплекса, включая объекты культурно-бытового назначения, инженерные сети, дороги, благоустройство микрорайона.

3.5. Строительные организации в составе холдингов и финансово-промышленных групп

В основу организации производства и реализации продукции, выполнения работ и оказания услуг в современной рыночной экономике положено сосуществование крупных организационно-хозяйственных структур среднего и малого бизнеса.

Малые и средние структуры создают конкурентную среду в экономике страны, обеспечивают гибкость, мобильность и рациональность производства, разработку и использование научно-технических достижений.

Крупные организационные структуры позволяют формировать системы по регулированию финансирования производства в отдельных сферах деятельности, в отдельных регионах и в стране в целом. Они могут проводить эту работу самостоятельно и способствовать ее осуществлению со стороны государства. Практика подтверждает, что в ряде ключевых

отраслей сама технология делает экономически выгодным создание только крупных хозяйств, концентрирующих значительные объемы материальных, финансовых, человеческих ресурсов. К таким отраслям относятся: металлургия, энергетика, железнодорожный транспорт, связь, строительство и некоторые другие. Зарубежная практика свидетельствует, что сочетание крупных и малых организационных структур управления позволяет поддерживать работоспособность системы в неопределенной обстановке и оставаться прибыльными наряду с банкротством других субъектов хозяйствования.

В российской практике до последнего времени использовались сложившиеся структуры управления, ориентированные на медленные изменения в технике и технологии, отсутствие конкуренции, медленно меняющиеся формы и методы управления.

При концентрации производства создается почва для образования предпринимательских групп, в которых налаживаются имущественные и контрактные отношения между крупными, средними и мелкими структурами управления. В них устанавливается финансовый контроль и одновременно создаются более льготные условия работы. Это приводит к сокращению издержек производства.

Концентрация значительных инвестиционных ресурсов в настоящее время невозможна (или маловероятна) без кредитных заимствований. В результате постоянно растет зависимость промышленных структур от внешних источников финансирования и рынка ссудных капиталов.

В результате объединения различных структур в группы в выигрыше оказываются все, если, конечно, менеджмент в этом объединении будет на высоте. Концентрация научно-производственного, финансового и торгового потенциалов позволяет более целенаправленно работать каждой входящей в группу хозяйственной единице.

Итак, объединение хозяйствующих субъектов в группы дает дополнительные преимущества:

- ✓ снижение издержек и эффективное распределение ресурсов при вертикальной интеграции;
- ✓ сокращение производственных издержек, расширение масштабов операций, мобильность в распределении финансовых ресурсов при горизонтальной интеграции;
- ✓ диверсификация производства приводит к снижению негативных колебаний конъюнктуры;
- ✓ разработка и налаживание производства новых видов продукции дает положительные результаты по ее реализации.

Однако не следует забывать, что объединение хозяйствующих субъектов имеет и ряд недостатков, а именно:

- ✓ возможность появления монополизма;
- ✓ бюрократизм и злоупотребление управленческими функциями;
- ✓ возможности скрытого поддержания нерентабельных предприятий;
- ✓ возможности лоббирования в органах представительной и исполнительной власти.

При рыночной экономике совершенствование организационных структур управления в строительной сфере сводится к изменению производственных отношений, обеспечивающих достижение поставленных перед строителями задач, вытекающих из требований рынка. Главные из них: рационализация использования всех ресурсов, концентрация инвестиций, объединение в одну структуру кредитных, производственных и торговых организаций.

Многоуровневые и корпоративные объединения в Российской Федерации в основном представлены холдингами и финансово-промышленными группами. Но это так, если исходить из де-юре. Однако в Российской Федерации созданы и действуют де-факто много таких структур, которые по учредительным документам являются акционерными обществами, обществами с ограниченной ответственностью, полными товариществами и др., а на самом деле это или холдинги, или финансово-промышленные группы.

Согласно «Временному положению о холдинговых компаниях, создаваемых при преобразовании государственных предприятий в акционерные общества» от 16 ноября 1992 г. № 1392, *холдинговой компанией* признается «предприятие, независимо от его организационно-правовой формы, в состав которого входят контрольные пакеты акций других предприятий», а *финансовой холдинговой компанией* признается «холдинговая компания, более 50% капитала которой составляют ценные бумаги других эмитентов и иные финансовые активы».

Из всех известных организационных форм объединений юридических лиц холдинги ограничены в своем распространении. В ряде официальных документов приводятся перечни отраслей народного хозяйства, в которых не допускается создание холдингов. В них также не могут входить предприятия, для которых установлены ограничения на приватизацию. Их создание и деятельность контролируются Государственным антимонопольным комитетом РФ.

Для холдингов введены запреты на регулирование цен и организацию сбыта продукции (работ, услуг) дочерних предприятий на внутреннем рынке за пределами холдинга. Чаще всего холдинги в России создавались в топливно-энергетических комплексах и частично в оборонных отраслях промышленности.

Решение о преобразовании государственных предприятий в холдинги при проведении приватизации оставалось за государственными органами. Но холдинги образовывались также на добровольной основе. Они могут образовываться также при распределении пакетов акций после их скупки и продажи на вторичном рынке акций.

Основная организационно-правовая форма холдинга — это открытое акционерное общество.

При создании холдингов должны учитываться ограничения, вводимые для акционерных обществ. Например, не допускается внесение в уставный капитал акций акционерного общества, образованного в порядке приватизации. Также определено, что работники дочерних предприятий могут вносить в уставный капитал акции холдинга. Взамен этим работникам передаются акции холдинговой компании. Однако лимитов по распределению акций холдинга среди юридических и физических лиц не существует.

При участии строительных организаций в холдинговых компаниях они получают большие возможности получения заказов на выполнение строительных работ. Особенно важно, что холдинги успешнее решают проблему концентрации инвестиционных ресурсов, и не только за счет мобилизации собственного капитала, но и используя большие возможности по их заимствованию.

Тем не менее, строительные организации должны учитывать складывающиеся тенденции в создании многоуровневых и корпоративных структур. В настоящее время большое внимание уделяется созданию ФПГ.

Финансово-промышленные группы (ФПГ) (промышленно-финансовые группы) представляют собой, пожалуй, важнейшую форму интеграции банковского и промышленного капитала. В их состав включаются малые предприятия, средние и крупные организации и предприятия и даже транснациональные компании.

Под ФПГ следует понимать достаточно широкий круг интегрированных структур, которые могут иметь разное назначение. В зарубежной практике ФПГ включают промышленные и финансовые структуры, как существующие в опреде-

ленных организационно-правовых формах, так и имеющие менее четкую форму.

Однако необходимо заметить, что в большинстве своем эти объединения не называются ФПГ. Это и концерны, консорциумы, транснациональные компании, корпорации, конгломераты. Термин «группа» носит в большей степени условный характер. Тем не менее следует иметь в виду, что термин «группа» употребляется обычно для обозначения системы экономического потенциала и места в международном производстве, на международных рынках капитала, рабочей силы, информации и знаний.

Особенно интенсивно процесс создания ФПГ шел с 1995 г. Так, на начало 1995 г. их было зарегистрировано только семь, а к маю 1997 г. их стало более пятидесяти.

ФПГ могут быть созданы их участниками в добровольном порядке или путем консолидации одним участником группы в порядке приобретения им пакетов акций других участников, а также на основе межправительственных соглашений.

Такое разнообразие предпосылок создания ФПГ предьявляет определенные требования к налаживанию в них системы управления.

Создание и регистрация ФПГ контролируются Правительством РФ. По постановлению Правительства РФ эту работу осуществляет Комитет РФ по промышленной политике, который и выдает свидетельство. Вопросы создания и деятельности обязательно согласовываются с Государственным комитетом по антимонопольной политике и поддержке новых экономических структур (сокращенно — Антимонопольным комитетом РФ) и контролируются им.

Для регистрации ФПГ необходимо передать в Комитет по промышленной политике следующие документы: заявку; договор; копии свидетельств юридических лиц, входящих в ФПГ (нотариально заверенные); организационный проект; заключение Антимонопольного комитета.

Особенность управления в ФПГ — обязательное выделение из числа участников центральной компании. Участники по обязательствам центральной компании несут солидарную ответственность. Участникам ФПГ устанавливаются определенные льготы. Деятельность ФПГ регламентируется договором. На собрании представителей участников ФПГ избирается Совет управляющих ФПГ, который решает большинство вопросов по управлению деятельностью ФПГ.

Для официально зарегистрированных ФПГ различными правовыми актами предусмотрены льготы:

- 1) передача государственных пакетов акций в доверительное управление;
- 2) зачет задолженностей участников группы;
- 3) предоставление государственных гарантий;
- 4) выдача льготных кредитов;
- 5) предоставление участникам ФПГ права самостоятельно определять сроки амортизации и накопления амортизационных отчислений;

6) право представлять консолидированный баланс.

Хотя эти льготы плохо реализуются, однако они наряду с другими положительными факторами способствуют развитию этой формы деятельности организаций.

В условиях рыночной экономики в строительстве, так же как и в других отраслях хозяйственного комплекса, возникает *диверсификация производства* через инвестиции в различные виды ценных бумаг, в различные работы и отрасли, минимизацию предпринимательского риска, означающая одновременное развитие не связанных друг с другом производств (создание многоотраслевых компаний), расширение ассортимента производимых изделий. Диверсификация производства смягчает последствия, хотя, конечно, не является средством предупреждения перепроизводства товаров.

В широком смысле слова диверсификацию можно рассматривать как вид стратегии маркетинга, направленной на расширение числа сфер деятельности фирмы на рынках новых видов продукции, производство которой не связано с основной деятельностью фирмы.

Глава 4

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ И СМЕТНОЕ ДЕЛО
В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

4.1. Основы ценообразования в строительстве

Цена в строительстве — это денежное выражение стоимости единицы строительной продукции, которая определяется количеством общественно необходимого труда, затрачиваемого на ее создание.

Основные положения по ценообразованию и сметному нормированию в строительстве в Российской Федерации регламентированы Методическими указаниями по определению стоимости строительной продукции на территории Российской Федерации — МДС81—1.99.

Положения, приведенные в Методических указаниях, обязательны для всех предприятий и организаций, осуществляющих капитальное строительство с привлечением средств государственного бюджета.

Для строек, финансирование которых осуществляется за счет собственных средств предприятий, организаций и физических лиц, Методические указания носят *рекомендательный* характер.

Механизм ценообразования в строительстве имеет специфические особенности. Прежде всего это связано с индивидуальным характером строящихся зданий и сооружений, особенно в гидротехническом строительстве, а также с существенной зависимостью стоимости от конкретных условий строительства. Подобные обстоятельства не позволяют установить единые отпускные цены на строительную продукцию, как это делается в других отраслях народного хозяйства. Поэтому цена в основном рассчитывается индивидуально на основе сметной документации в соответствии с объемами работ, методами технологии производства и единичных расценок на отдельные виды работ. Для оценки стоимости строительной продукции разработана специальная система ценообразования. Действующая система ценообразования в строительстве входит отдельной частью в состав общегосударственных нормативов Строительных норм и правил (СНиП), часть IV—2001 «Сметные нормы и правила».

Сметная стоимость является основой для определения размера капитальных вложений, финансирования строительства, формирования договорных цен на строительную продукцию, расчетов за выполненные подрядные строительные-монтажные

работы, оплату расходов по приобретению оборудования и доставке его на стройки, а также за возмещение других затрат за счет средств, предусмотренных сводным сметным расчетом. На основе сметной документации осуществляется учет и отчетность, хозяйственный расчет и оценка деятельности строительного-монтажных организаций и заказчиков. Исходя из сметной стоимости определяется балансовая стоимость вводимых в действие основных фондов по построенным предприятиям, зданиям и сооружениям. Сметная стоимость является основой для расчета технико-экономических показателей проектируемого объекта, обоснования и принятия решения об осуществлении его строительства.

Необходимость оценки стоимости объекта возникает уже на первоначальном этапе строительства. На предпроектных этапах проектирования определяют *ориентировочную (предположительную)* стоимость объекта. По мере накопления дополнительных сведений и исходных данных в процессе изысканий, исследований и проектирования появляются дополнительные возможности для более точного расчета сметной стоимости сооружения объекта. Занижение или завышение стоимости строительства проектируемого объекта может привести к ошибкам в оценке его экономической эффективности, а следовательно, к неправильным выводам о целесообразности строительства объекта. Точность сметных расчетов зависит от качества и тщательности проектных разработок как по основным сооружениям, так и технологии их возведения, полноты топографических и инженерно-геологических изысканий, правильности определения объемов работ, умения достаточно верно оценить производственные условия предстоящего строительства.

Сметная стоимость строительства предприятий, зданий и сооружений — сумма денежных средств, необходимых для его осуществления в соответствии с проектными материалами. В нее входят затраты на возведение зданий и сооружений объекта строительства, оснащение его технологическим оборудованием, строительство временных зданий и сооружений, необходимых для осуществления работ и разбираемых после завершения строительства, строительство временных и постоянных подъездных путей, линий электропередачи, временных и постоянных поселков для строителей и эксплуатационных кадров.

Полная сметная стоимость складывается из следующих затрат: на строительные-монтажные работы по возведению зданий и сооружений, монтажу технологического оборудования, систем автоматизации управления технологическим процес-

сом ($C_{смр}$); на приобретение технологического оборудования, мебели, инвентаря ($C_{об}$), прочих затрат ($C_{пр}$), включающих проектно-изыскательские и научно-исследовательские работы, содержание дирекции, подготовку эксплуатационных кадров и др.:

$$K = C_{смр} + C_{об} + C_{пр}. \quad (4.1)$$

Сметная стоимость строительно-монтажных работ определяется на основе объемов работ, принятых и согласованных единичных расценок.

Стоимость технологического оборудования ($C_{об}$) определяется расчетом на базе цены завода-изготовителя этого оборудования либо цены поставщика. Прочие затраты ($C_{пр}$) определяются: проектно-изыскательские и научно-исследовательские работы — на основе смет, калькуляций или расчета стоимости, которые, как правило, определяются по объемам трудозатрат на их выполнение; затраты на содержание дирекции — штатным расписанием и сметой расходов, связанных с ее производственно-хозяйственной деятельностью, расчетом затрат на подготовку эксплуатационных кадров.

В тех случаях, когда после завершения строительства объекта часть подсобно-вспомогательных предприятий, а также поселок строителей и другие объекты и сооружения, построенные для нужд строительной организации в период сооружения объекта строительства, могут быть использованы другими организациями и ведомствами, они продаются этим организациям и передаются им на баланс и при расчете экономической эффективности объекта строительства не учитываются. Стоимость этих сооружений составляют так называемые возвратные суммы ($C_{вз}$). Тогда величина капитальных вложений для расчета эффективности объекта составит

$$K = C_{см} + C_{об} + C_{пр} - C_{вз}. \quad (4.2)$$

4.2. Структура сметной стоимости строительства и строительно-монтажных работ

Структурой сметной стоимости строительства (строительно-монтажных работ) называют распределение общей стоимости по группам затрат с указанием их удельного веса. В табл. 4.1 приводится примерная технологическая структура сметной стоимости строительства объектов различного назначения.

Таблица 4.1

Примерная структура сметной стоимости строительства, %

Виды затрат	Виды строительства		
	Жилищно-гражданское	Промышленное	Гидротехническое
Строительно-монтажные работы ($C_{смр}$)	75—90	40—60	70—80
Приобретение основного и вспомогательного технологического оборудования ($C_{об}$)	15—5	50—25	20—15
Прочие работы и затраты ($C_{пр}$)	10—5	10—15	10—15
Всего	100	100	100

Одной из важнейших задач строительства является сокращение его сроков и тем самым повышение его эффективности. Из анализа структуры сметной стоимости можно сделать вывод, что одним из главных направлений в этом отношении является прежде всего совершенствование строительных и конструктивно-компоновочных решений, повышение уровня их технологичности, улучшение организации строительства, что в конце концов обеспечивает сокращение объемов работ, выполняемых на строительной площадке, тем самым ускоряя строительство и повышая его эффективность.

По методам расчета и экономическому содержанию сметная стоимость строительно-монтажных работ ($C_{смр}$) складывается из затрат на строительное производство и сметную прибыль. Затраты на производство работ делятся на две группы: прямые затраты ($Z_{п}$) и накладные затраты ($H_{н}$). Соответственно этому определению формула цены единицы строительной продукции ($C_{смр}$), или единичная сметная стоимость работ, может быть представлена в следующем виде:

$$C_{смр} = Z_{п} + H_{н} + H_{п}, \quad (4.3)$$

где $H_{п}$ — сметная прибыль.

Прямые затраты включают: оплату труда рабочих-строителей; стоимость материалов, деталей и конструкций; расходы на эксплуатацию строительных машин и механизмов. Прямые затраты формируют основную часть стоимости строительно-монтажных работ.

К оплате труда рабочих относятся: все расходы по оплате труда производственных рабочих, занятых непосредственно на строительных работах, а также рабочих, осуществляющих перемещение материалов в рабочей зоне и от приобъектного склада до места укладки.

Затраты на оплату труда рабочих, занятых управлением и обслуживанием строительных машин, включают в состав затрат на эксплуатацию этих машин. В указанных статьях затрат не учитывается оплата труда рабочих вспомогательных производств, обслуживающих другие хозяйства строительной организации.

В стоимость материалов включаются затраты на приобретение материалов, полуфабрикатов, изделий, деталей и конструкций, необходимых для производства строительно-монтажных работ, а также затраты, связанные с заготовкой и доставкой их на приобъектные склады строительства. Под приобъектным складом понимают места хранения или разгрузки материалов, полуфабрикатов, деталей и изделий, откуда они непосредственно подаются в рабочую зону для производства строительных и монтажных работ.

Все строительные материалы, детали и конструкции подразделяются на две группы: *местные и привозные*. К местным относятся материалы, поступающие на строительство с предприятий промышленности строительных материалов и строительной индустрии, расположенных в районе строительства. Это кирпич, камень, щебень, гравий, песок, бетонная смесь и растворы, бетонные и железобетонные конструкции. К привозным относятся материалы, поступающие на стройку с промышленных предприятий. Это стальные и деревянные конструкции, металл, цемент, пиломатериалы, стекло и т.д.

Сметная цена на материалы определяется по действующим региональным сборникам сметных цен с учетом всех затрат до приобъектного склада (так называемая цена франко-приобъектный склад), т.е. включает отпускную цену, транспортные расходы, наценки снабженческо-сбытовых организаций, заготовительно-складские расходы.

Транспортная составляющая сметной цены бывает весьма значительна. Понятие «франко» определяет границу передачи материала строительной организации. С этого момента собственником материала становится строительная организация, она и несет дальнейшие расходы по их хранению, транспортировке и т.д.

Расходы по эксплуатации строительных машин и оборудования определяются стоимостью машино-часа эксплуатации того или иного вида строительного оборудования. Сто-

имость машино-часа обычно определяется по калькуляции. В стоимость машино-часа включают: доставку машин на строительную площадку, амортизационные отчисления, перемещение их с одного объекта на другой, монтаж и демонтаж, ремонт, заработную плату машинистов и другого обслуживающего персонала, затраты на горюче-смазочные материалы, электроэнергию и др. Сметные цены машино-часов строительных машин публикуются в Сборниках сметных цен на эксплуатацию строительных машин.

Прямые затраты при составлении сметы определяются на основании физических объемов работ, конструктивных решений сооружений, принятых методов технологии производства работ и организации строительства, единичных расценок на отдельные виды работ.

Накладные расходы предусматриваются в сметах на строительство для покрытия собственных расходов строительной организации, связанных с организацией и управлением строительством, обеспечением необходимых производственно-хозяйственных условий для функционирования процесса строительного производства, организации и обслуживания строительно-монтажных работ. Накладные расходы становятся частью себестоимости строительно-монтажных работ. Исходя из условий накладные расходы подразделяются на четыре части.

1. **Административно-хозяйственные расходы**, включающие оплату труда инженерно-технических работников (ИТР) и младшего обслуживающего персонала (МОП); командировочные расходы, канцелярские и почтово-телеграфные расходы; оплата консультационных и аудиторских услуг; отчисления на социальные нужды работников управления; другие расходы, связанные с административно-хозяйственной деятельностью.

2. **Расходы на обслуживание работников строительства**, переподготовку кадров; отчисления на медицинское и социальное страхование строительных рабочих, охрану труда и технику безопасности, обеспечение санитарно-гигиенических и бытовых условий.

3. **Расходы на организацию работ на строительной площадке**, включающие затраты на содержание пожарной и сторожевой охраны, содержание лабораторий, разработку проектов производства работ, благоустройство строительной площадки и поддержание ее в надлежащем состоянии.

4. **Прочие накладные расходы**, включающие страхование имущества строительной организации, затраты на рекламу, представительские расходы, платежи по кредитам банков и т.п.

Примерные размеры накладных расходов в зависимости от вида строительства (в %): промышленное строительство — 112 от средств на оплату труда рабочих и механизаторов в составе прямых затрат; жилищно-гражданское — 118; сельскохозяйственное — 115; водохозяйственное — 106; энергетическое — 114.

В комплексе затрат, входящих в накладные расходы, выделяются затраты, получившие название условно-постоянной части накладных расходов; затраты на содержание административно-хозяйственного и обслуживающего персонала, охрану и освещение территории строительной площадки и т.п. Суммарная величина условно-постоянной части накладных расходов зависит главным образом от продолжительности строительства и обычно составляет у генподрядных строительных организаций около 50% общей суммы накладных расходов, у субподрядных организаций — около 30%. В связи с этим сокращение сроков строительства объекта может обеспечить подрядной организации значительную экономию денежных средств за счет уменьшения затрат по статье условно-постоянной части накладных расходов.

Сметная прибыль — это отчисления денежных средств для покрытия расходов строительной организации на развитие производства и материальное стимулирование работников. (Сметная прибыль не относится к себестоимости работ.) Эти расходы включают: затраты на развитие производства, модернизацию оборудования, реконструкцию объектов основных фондов; частичное пополнение собственных оборотных средств; расходы на уплату налога на прибыль по установленной законом ставке; затраты на материальное стимулирование работников; оказание материальной помощи; затраты на развитие социальной сферы; проведение мероприятий по охране здоровья и отдыха. Сметную прибыль определяют в 65% от средств на оплату труда рабочих и механизаторов. Величина сметной прибыли допускается в размере 12% общей суммы прямых затрат и накладных расходов.

Примерная структура себестоимости строительного-монтажных работ выглядит следующим образом, %:

1. Прямые затраты	77
в том числе:	
оплата труда рабочих	13
стоимость материалов, изделий	47
эксплуатация строительных машин и оборудования	17
2. Накладные расходы (расчетно)	23

4.3. Сметное нормирование и система сметных норм

Сметное нормирование — это система технических, организационных и экономических методов определения затрат времени, трудовых и материально-технических ресурсов на производство строительного-монтажных работ с целью разработки и обоснования сметных норм и нормативов.

Сметной нормой называют совокупность ресурсов затрат труда работников строительства, времени работы строительных машин и механизмов, потребности в строительных материалах, изделиях и конструкциях, установленных на принятый измеритель строительных, монтажных или других работ.

Сметным нормативом называется комплекс сметных норм, расценок и цен, представленных отдельными сборниками, содержащими требования по выполнению строительного-монтажных работ, основу для определения сметной стоимости строительства зданий и сооружений.

Государственные сметные нормы являются первичным нормативным документом и служат для разработки единичных сметных стоимостей — единичных расценок. Эти нормы приведены в ч. IV СНиП «Сметные нормы и правила» и отражают:

- ✓ данные о затратах труда, в человеко-часах;
- ✓ нормы времени строительных машин и механизмов, в машино-часах;
- ✓ нормы расхода материалов, полуфабрикатов, деталей и конструкций в натуральном выражении, в кубических метрах, штуках, тоннах.

Затраты труда определены исходя из средней продолжительности рабочего дня 6,82 ч.

В связи с тем что ч. IV СНиП включает поэлементные затраты на строительные работы, их называют *Государственными элементными сметными нормами на строительные конструкции и работы* (ГЭСН).

В элементных нормах предусмотрена определенная степень оборачиваемости материалов и деталей, выраженная в виде дроби. В числителе (показатели предназначены для определения сметной стоимости) приведена норма расхода материалов, в которой учтено нормальное число оборотов и возврат материала, получаемого при демонтаже после последнего оборота. В знаменателе (показатели предназначены только для определения количества завозимых на строительную площадку материалов при числе оборотов, принятом в нормах) — норма расхода материалов, в которой предусмотрено определенное число оборотов без учета возврата материала. Поня-

тие «оборачиваемость» обозначает следующее: оборачиваемыми называются материалы и детали, которые могут участвовать в строительном процессе многократно.

При выполнении строительных работ, монтаже оборудования и строительных конструкций затраты труда, заработная плата рабочих, монтажников и затраты машинного времени определяются в таблицах ГЭСН на основании сборников Единых норм и расценок на строительные, монтажные и ремонтно-строительные работы (ЕНиР).

Количество бетона и раствора для омоноличивания стыков устанавливается на основе производственных норм расхода материалов и технологических карт производства работ. Расход прочих материалов (щитов опалубки для омоноличивания стыков балок, проволоки, электродов и т.д.) из-за их незначительного количества усреднен и приводится в рублях.

К каждой таблице элементарных сметных норм дается описание состава работ, учтенного в нормах. Отдельные таблицы сметных норм сгруппированы по видам работ и конструкциям в главы. В каждой главе имеется техническая часть, в которой даны указания по применению норм и правил определения объемов работ.

В связи с тем что нормы ч. IV СНиП содержат элементарные данные о затратах трудовых и материально-технических ресурсов на строительные-монтажные работы, они применяются только для составления единичных расценок и укрупненных сметных норм, определения потребности в ресурсах на строительство зданий и сооружений. Непосредственно для составления смет элементарные сметные нормы ч. IV СНиП не используются и применяются как справочный материал.

Элементарные сметные нормы учитывают среднеотраслевой технологический уровень строительного производства, влияющие специфические условия производства работ, предусмотренных проектом организации строительства и производства работ, которые учитываются соответствующими коэффициентами, приведенными в технических частях сборников ЭСН.

Единичной расценкой называется сметный норматив, устанавливающий размер прямых затрат, т.е. без учета накладных расходов и сметной прибыли, в денежном выражении на единицу того или иного конструктивного элемента или вида работ. (Единичная расценка предназначена для составления смет по рабочим чертежам.) В единичной расценке в стоимостной форме учтены все затраты на выполнение полного комплекса работ, предусмотренного элементарными сметными нормами.

Сметные нормативы подразделяются на: *федеральные, ведомственные* (отраслевые), *территориальные* (местные) и *собственную* нормативную базу пользователя.

Федеральные нормативы утверждаются Госстроем, отраслевые и территориальные — соответственно министерствами и администрацией субъектов и регистрируются Госстроем.

Основой современного сметного нормирования являются сборники сметных норм и расценок на строительные работы — СНиП—2001.

Укрупненные сметные нормы. Определение сметной стоимости строительства на основе единичных расценок требует большого объема исходных данных о местных условиях строительства, конструктивных решениях сооружений, методах производства работ, применяемых механизмах и других сведений, которые могут быть получены только из подробно составленного проекта основных сооружений, проекта производства работ и организации строительства. Как правило, на предпроектных проработках, на предварительных стадиях проектирования при сопоставлении нескольких вариантов проектных решений такие сведения в полном объеме отсутствуют. Кроме того, определение сметной стоимости по единичным расценкам требует больших затрат инженерного труда. Поэтому для упрощения сметных расчетов на ранних стадиях проектирования разработаны и применяются укрупненные сметные нормы.

Наиболее широкое распространение укрупненные сметные нормы (УСН) имеют в жилищно-гражданском и промышленном строительстве, для которых разработаны специальные сборники УСН. Для гидротехнического и гидроэнергетического строительства разработаны сборники УСН ГЭС. Сборники УСН для промышленного и гражданского строительства подразделяются на две группы. Первая состоит из УСН на здания и сооружения в целом и предназначена для определения сметной стоимости зданий и сооружений, возводимых по типовым и повторно применяемым проектам. Во вторую группу входят УСН на конструктивные части зданий и отдельные виды работ. Они предназначены для составления смет на здания и сооружения, строящиеся по индивидуальным проектам, предусматривающим применение типовых решений узлов и конструкций.

Укрупненные сметные нормы разрабатываются на укрупненные измерители: типовое здание и сооружение в целом, 100 м² площади типового здания, 1 км трубопровода, 1 км автомобильной дороги, 1 м длины моста и т.д.

В массовом жилищно-гражданском строительстве, где сооружение объектов осуществляется на основе типовых проектов, при составлении смет широко используются *прейскуранты на строительство зданий и сооружений*. В отличие от УСН прейскуранты могут быть использованы как для определения сметной стоимости на ранних стадиях проектирования — при разработке проектов, так и для составления смет по рабочим чертежам. Прейскуранты на строительство жилых домов разрабатываются на 1 м² площади домов; школьные здания, детские учреждения, больницы, кинотеатры и другие объекты социального и культурно-бытового назначения разрабатываются на количество мест посещаемости; отдельные производственные здания и сооружения — на единицу мощности; линейные объекты — линии электропередачи, объекты транспортного строительства — на единицу длины, и др.

Введение в практику строительства цен за конечную продукцию строительного производства взамен многочисленных расценок на отдельные виды работ значительно упрощает процесс составления сметной документации, а главное, упрощает взаиморасчеты между заказчиком и подрядчиком за выполненные работы, повышает качество сметной документации, максимально сближает фактическую и расчетную стоимости строительства.

В гидротехническом строительстве применение твердых укрупненных цен встречает объективные трудности из-за значительного влияния на ценообразование местных условий. Однако, несмотря на эти трудности и в гидротехническом строительстве метод укрупненных сметных нормативов также находит применение, но только на ранних стадиях проектирования, где используются укрупненные показатели стоимости (УПС).

Укрупненным показателем сметной стоимости строительства называют среднюю стоимость укрупненных единиц объемов строительных и монтажных работ или отдельных частей зданий и сооружений. УПС позволяют быстро рассчитать сметную стоимость всех работ перемножением ее величины на объем работ или объем зданий и сооружений. При этом не требуется составления подробных проектов производства работ и калькулирование стоимости материалов.

Укрупненные показатели сметной стоимости на отдельные виды работ и конструкций гидротехнических сооружений в УПС даны для условий базисного района (Московская обл.). Для определения стоимости в конкретных условиях строительства базисные цены привязываются к местным условиям

введением специальных коэффициентов к зарплате и тарифам на перевозку, которые, как правило, приводятся в общей части сборника УПС.

4.4. Методика составления сметной документации, состав и виды смет

Сметная документация является неотъемлемой частью любого проекта. Методика составления документации, виды сметных расчетов (смет) зависят от наличия исходных данных и их достоверности, степени проработанности проектных решений, стадийности проектирования.

Для сооружений, имеющих индивидуальный характер (как правило, это гидроэнергетические, гидротехнические сооружения), проектирование осуществляется в две стадии:

- технико-экономическое обоснование (ТЭО), проект;
- рабочая документация.

Для объектов, строящихся по проектам массового и повторного применения, а также других технически исследованных объектов разрабатывается рабочий проект.

В этих условиях проектировщик в ТЭО (проект) разрабатывает следующую сметную документацию: сводный сметный расчет, сводку затрат, объектные и локальные сметные расчеты, сметные расчеты на проектно-изыскательские и научно-исследовательские работы, ведомость сметной стоимости строительства объектов, входящих в пусковой комплекс. В состав рабочей документации входят объектные и локальные сметы, ведомость сметной стоимости товарной строительной продукции. В сметной документации могут разрабатываться калькуляции единичных расценок на строительные и монтажные работы, которых нет в действующих сборниках строительных норм.

Первичным документом являются *локальные сметные расчеты (сметы)*. Локальные сметные расчеты составляются на основе физических объемов работ, конструктивных чертежей элементов зданий и сооружений, принятых методов производства работ и, как правило, на каждое здание и сооружение по видам работ. При этом данные по отдельным видам работ группируются по отдельным конструктивным элементам зданий и сооружений. Порядок группировки данных по отдельным конструктивным элементам зданий, сооружений, видам работ должен соответствовать технологической последовательности работ и учитывать специфические особенности отдельных видов строительства. Исходя из этих принципов локальные сметные расчеты делятся на:

- общестроительные работы: земляные работы, фундаменты и стены подземной части, стены, каркас, перекрытия, перегородки, полы и основания, покрытия и кровли, отделочные работы и пр.;

- специальные работы: фундаменты под оборудование, каналы и приямки, футеровка и изоляция, химические защитные покрытия и т.п.;

- внутренние санитарно-технические работы: водопровод, канализация, отопление, вентиляция и кондиционирование воздуха и т.п.;

- установку оборудования: приобретение и монтаж технологического оборудования, технологических трубопроводов, металлических конструкций и т.п.

Кроме того, локальные сметы могут делиться на укрупненные этапы, т.е. технологически законченные комплексы строительных и монтажных работ. Например, в сметах на здания выделяются подземная и наземная части. Это позволяет заказчику осуществлять расчет с подрядчиком за законченный этап работы. По относительно простым объектам группировка сметной стоимости по разделам может не производиться.

Полученный в результате сметного расчета итог в локальной смете представляет собой прямые затраты. В связи с тем что размеры накладных расходов обычно устанавливаются для различных видов работ, на итог прямых затрат производится начисление накладных расходов и сметной прибыли. При составлении локальных смет без деления на разделы начисление накладных расходов и сметной прибыли производится в конце сметы, за итогом прямых затрат.

Таким образом, при двухстадийном проектировании стоимость строительства определяется:

- в ТЭО, проекте — по укрупненным сметным нормативам (прейскурантам, укрупненным сметным нормам — УСН, укрупненным расценкам — УР), укрупненным показателям стоимости строительства (УПСС) и стоимостным показателям объектов-аналогов;

- при одностадийном проектировании — по сметам к типовым и повторно применяемым и индивидуальным проектам, привязанным к местным условиям строительства, и сметам, составляемым по рабочим чертежам, с использованием прейскурантов, предназначенных для этой цели (УСН, УР).

Если при составлении смет по рабочим чертежам в составе рабочей документации или рабочего проекта отсутствуют указанные укрупненные сметные нормативы, применяют работы СНиР-91, сборники и ценники на монтаж оборудова-

ния; при отсутствии тех или других разрабатывают индивидуальные единичные расценки.

На стадии, когда объемы работ, характер и методы их выполнения в процессе строительства только уточняются, сметная стоимость этих работ корректируется.

Локальные сметы на технологическое оборудование и его монтаж составляются следующим образом. Технологическое оборудование подразделяется по своему назначению на:

- ✓ основное технологическое, энергетическое, подъемно-транспортное, насосно-компрессорное и др.;
- ✓ приборы, средства контроля, автоматики, связи;
- ✓ инженерное оборудование зданий и сооружений;
- ✓ транспортные средства, включая принимаемый на баланс застройщика подвижной состав для перевозки грузов по железнодорожным путям, предусмотренным проектом, а также специальный железнодорожный подвижной состав, не передаваемый на баланс МПС России, и другие виды транспортных средств для перевозки грузов;
- ✓ машины по уборке территорий цехов.

Исходными данными для составления локальных смет на приобретение технологического и инженерного оборудования служат спецификации на оборудование завода-изготовителя, чертежи технологической части проектной документации, заводские прейскуранты и биржевые ведомости оптовых цен на оборудование. В стоимость оборудования, определенную на основе оптовых цен на промышленную продукцию, включают расходы по доставке оборудования до приобъектного склада строительства, расходы по таре, упаковке и реквизиту, снабженческие и сбытовые наценки, затраты на комплектацию оборудования и заготовительно-складские расходы.

Сметная стоимость инструмента, производственного и хозяйственного инвентаря, необходимого для первоначального оснащения вновь строящихся, реконструируемых и расширяемых производственных зданий, определяется исходя из типовых наборов требуемого инструмента и инвентаря и свободных цен с учетом транспортных и заготовительно-складских расходов.

Стоимость оборудования и инвентаря, предназначенных для общественных и административных зданий, определяется аналогично расчету этих затрат для производственных зданий.

Как известно, период становления рыночных отношений характеризуется достаточно высокой инфляцией и нестабильностью экономических условий, поэтому невозможно разработать на какой-то относительно продолжительный период единичные расценки на отдельные виды работ, стоимость

машино-смен, эксплуатируемых машин и механизмов, определить уровень заработной платы. В связи с этим в последние годы разработаны и широко применяются коэффициенты к сметным ценам, утвержденные Госстроем РФ в 2001 г. Коэффициенты дают изменения стоимости относительно указанного уровня цен, принимаемого в качестве базисного. Разработка корректирующих коэффициентов, или индексов, возложена на специально созданные региональные центры ценообразования в строительстве (РЦЦС), которые периодически, один раз в квартал, в Москве — ежемесячно, издают Сборник коэффициентов перерасчета сметной стоимости строительно-монтажных работ. Принятые коэффициенты, или индексы, с относительно достаточной степенью точности позволяют определить стоимость строительно-монтажных работ в текущих ценах. Методические указания по определению стоимости строительной продукции (МДС 81—1.99) дают следующие определения базисному и текущему уровням стоимости.

Базисный уровень стоимости — уровень стоимости, определяемый на основе сметных цен. Базисный уровень сметной стоимости предназначен для сопоставления результатов инвестиционной деятельности в разные периоды времени, экономического анализа и определения стоимости в текущих ценах.

Текущий уровень стоимости — уровень стоимости, определяемый на основе цен, действующих на момент определения стоимости.

Метод составления смет с использованием ранее утвержденных единичных расценок и приведением их к масштабу цен текущего периода с помощью индексов стали называть базисно-индексным методом.

В зарубежной практике строительства, а в настоящее время и в России начинает получать распространение ресурсный метод составления смет. При ресурсном методе составления смет по каждому виду работ по сборникам ГЭСН—2001 определяются в натуральных измерителях необходимые материально-технические ресурсы, затраты времени эксплуатации машин и механизмов, затраты труда рабочих, а цены и тарифы на указанные ресурсы принимаются текущие, т.е. на момент составления сметы или же с прогнозом на возможное их изменение. Этот метод позволяет определить сметную стоимость строительства с достаточной степенью точности на любой момент времени. Необходимые ресурсы устанавливаются исходя из проектной документации (конструктивные решения и проекты производства работ) и элементных сметных норм (ч. IV СНиП).

Разработка локальных смет, или сметных расчетов, при ресурсном методе осуществляется в следующей последовательности: составляется локальная ресурсная ведомость (рис. 4.1) и на ее основе составляется локальный сметный расчет (рис. 4.2.).

Объектные сметные расчеты (сметы) составляются на строительство каждого отдельного здания и сооружения и определяют общий размер всех затрат, связанных с возведением данного объекта. Объектные сметы составляются на основе локальных сметных расчетов (смет) на отдельные виды работ и затрат по зданиям, сооружениям и общеплощадочным работам. Согласованные с подрядными строительными организациями сметные расчеты (сметы), входящие в объектные сметы, являются основанием для определения сметной стоимости товарной строительной продукции.

Объектные сметы учитывают стоимость всех видов строительных и монтажных работ, затраты на оборудование, приспособления и инвентарь.

(наименование стройки)

ЛОКАЛЬНАЯ РЕСУРСНАЯ ВЕДОМОСТЬ № ____

На _____
(наименование работ и затрат, наименование объекта)

Основание: чертежи № _____

№	Шифр, номера нормативов и коды ресурсов	Наименование работ и затрат, характеристика измерения оборудования и его масса	Единица измерения	Количество	
				на единицу	общая
1	2	3	4	5	6

Составил _____
должность, подпись (фамилия, имя, отчество)

Проверил _____
должность, подпись (фамилия, имя, отчество)

Рис. 4.1. Локальная ресурсная ведомость

(наименование стройки)

ЛОКАЛЬНЫЙ СМЕТНЫЙ РАСЧЕТ № _____

На _____
(наименование работ и затрат, наименование объекта)

Основание: чертежи № _____

Сметная стоимость _____ тыс. руб.

Средства на оплату труда _____ тыс. руб.

Составлен(а) в уровне текущих (прогнозных) цен на _____ г.

№	Шифр, номера нормативов и коды ресурсов	Наименование работ и затрат, характеристика оборудования и его масса, расход ресурсов на единицу измерения	Единица измерения	Количество единиц по проектным данным	Сметная стоимость, руб.			
					в базисном уровне		в текущем (прогножном) уровне	
					на единицу измерения	общая	на единицу измерения	общая
1	2	3	4	5	6	7	8	9

Составил _____
должность, подпись (фамилия, имя, отчество)

Проверил _____
должность, подпись (фамилия, имя, отчество)

Рис. 4.2. Локальный сметный расчет

С целью определения *полной сметной стоимости* объекта, необходимой для расчетов за выполненные работы между заказчиком и подрядчиком на текущем уровне цен, в конце объектной сметы в стоимость строительных и монтажных работ дополнительно включаются следующие *средства на покрытие лимитированных затрат*:

✓ на удорожание работ, выполненных в зимнее время, и другие подобные затраты, включаемые в сметную стоимость *строительно-монтажных работ*;

✓ прочие работы и затраты, которые определяются в процентах от стоимости каждого вида работ, затрат или от итога *строительно-монтажных работ* по всем локальным сметам;

✓ резерв средств на непредвиденные работы и затраты, предусмотренный в сводном сметном расчете стоимости *строительства*, для возмещения затрат подрядчика, размер которых определяется по отдельному согласованию между заказчиком и подрядчиком.

Если стоимость объекта может быть определена по одной *локальной смете*, то объектная смета не составляется. В этом случае роль объектной сметы выполняет локальная смета, в конце которой указываются средства на покрытие лимитированных затрат в том же порядке, что и для объектных смет. При совпадении понятий объекта и стройки в сводный сметный расчет стоимости строительства включаются также данные из локальных смет.

В объектном сметном расчете в итоге приводятся показатели *единичной стоимости* на 1 м³ объема, 1 м² площади зданий и сооружений, 1 м протяженности сетей и т.п.

За итогом объектного сметного расчета (сметы) в справочном порядке указываются суммы, которые являются *итогом возвратных сумм*, определенных во всех относящихся к этому объекту локальных сметных расчетах (сметах).

Объектные сметы, составленные по рабочим чертежам, согласованные с подрядной строительной организацией и утвержденные заказчиком, являются основой для расчетов за выполненные работы. Поэтому от качества объектных смет в значительной степени зависит правильность определения *цены строительной продукции*, а следовательно, и *результаты производственно-хозяйственной деятельности* подрядных организаций.

На рис. 4.3 приводится форма объектного сметного расчета. *Сводный сметный расчет* стоимости строительства предприятий, зданий и сооружений или их очередей является документом, определяющим сметный лимит средств, необходимых для полного завершения строительства всех объектов, предусмотренных проектом. Утвержденный сводный сметный расчет стоимости строительства служит основанием для определения лимита капитальных вложений и открытия *финансирования* строительства. Сводный сметный расчет *составляется* на основе объектных смет (объектных сметных расчетов), а также сметных расчетов на дополнительные затраты, не учтенные в объектных и локальных сметах.

Сводный сметный расчет составляется по форме, приведенной на рис. 4.4. В него включаются отдельными строками *итоги* по всем объектным сметным расчетам (сметам).

(наименование стройки)

ОБЪЕКТНЫЙ СМЕТНЫЙ РАСЧЕТ № _____
(объектная смета)На строительство _____
(наименование объекта)

№	Номера сметных расчетов (смет)	Наименование работ и затрат	Сметная стоимость, тыс. руб.					Средства на оплату труда	Показатели единичной стоимости
			строительных работ	монтажных работ	оборудования, мебели, инвентаря	прочих затрат	всего		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Главный инженер проекта _____
(фамилия, имя, отчество)Начальник _____ отдела _____
(наименование) (фамилия, имя, отчество)Составил _____
должность, подпись (фамилия, имя, отчество)Проверил _____
должность, подпись (фамилия, имя, отчество)

Рис. 4.3. Объектный сметный расчет

Каждая строка сводного сметного расчета соответствует данным объектного сметного расчета (объектной сметы) на отдельные объекты, работы и затраты и имеет ссылку на номер указанных документов. В сводном сметном расчете отдельной строкой предусматривается резерв средств на непредвиденные работы и затраты, который исчисляется от итога глав 1—12 в размере не более 2% для объектов социальной сферы и не более 3% для объектов производственного назначения.

За итогом сводного сметного расчета указываются возвратные суммы, учитывающие стоимость:

Орган заказчика _____
«Утвержден» _____
Сводный сметный расчет в сумме _____ тыс. руб.
В том числе возвратных сумм _____ тыс. руб.

(ссылка на документ об утверждении)

« _____ » 20__ г.

СВОДНЫЙ СМЕТНЫЙ РАСЧЕТ СТОИМОСТИ СТРОИТЕЛЬСТВА

(наименование стройки)

Составлен в ценах на « _____ » _____ 20__ г.

№	Номера сметных расчетов и смет	Наименование	Сметная стоимость, тыс. руб.				Общая сметная стоимость
			строительных работ	монтажных работ	оборудования, мебели, инвентаря	прочих затрат	
1	2	3	4	5	6	7	8

Руководитель проектной организации _____
(фамилия, имя, отчество)Главный инженер проекта _____
(фамилия, имя, отчество)Начальник _____ отдела _____
(наименование) (фамилия, имя, отчество)Заказчик _____
(фамилия, имя, отчество)

Рис. 4.4. Сводный сметный расчет стоимости строительства

✓ материалов, полученных при разработке сносимых и переносимых зданий и сооружений, а также стоимость материалов, получаемых в порядке попутной добычи (камень, гравий, песок и др.);

✓ материалов и деталей, получаемых от разборки временных зданий, в размере 15% сметной стоимости временных зданий независимо от срока осуществления строительства.

Сводный сметный расчет на строительство составляется на текущем уровне цен. В сводных сметных расчетах стоимости

производственного и жилищно-гражданского строительства средства распределяются по следующим главам.

1. «Подготовка территории строительства».
2. «Основные объекты строительства».
3. «Объекты подсобного и обслуживающего назначения».
4. «Объекты энергетического хозяйства».
5. «Объекты транспортного хозяйства и связи».
6. «Наружные сети и сооружения водоснабжения, канализации, теплоснабжения и газоснабжения».
7. «Благоустройство и озеленение территории».
8. «Временные здания и сооружения».
9. «Прочие работы и затраты».
10. «Содержание дирекции (технического надзора) строящегося предприятия».
11. «Подготовка эксплуатационных кадров».
12. «Проектные и изыскательские работы, авторский надзор».

Распределение объектов, работ и затрат внутри глав производится согласно сложившейся для соответствующей отрасли народного хозяйства номенклатуре сводного сметного расчета стоимости строительства. При наличии нескольких видов законченных производств или комплексов, каждый из которых имеет по нескольку объектов, внутри главы может быть осуществлена группировка по разделам, наименования которых соответствуют названиям производств (комплексов).

Для отдельных отраслей экономики — промышленности, строительства — могут быть изменены наименование и номенклатура глав сводного сметного расчета на основании нормативных документов по проектированию, утверждаемых министерствами и другими федеральными органами исполнительной власти. В частности, в сводные расчеты на строительство гидроэлектростанции и других гидротехнических сооружений добавляется глава 13 — «Мероприятия, связанные с подготовкой зоны водохранилища».

Налог на добавленную стоимость (НДС). Для строительного-монтажных, ремонтных организаций облагаемой налогом является стоимость реализованной строительной продукции (работ, услуг), исчисленная исходя из свободных (договорных) цен на нее. При составлении сметной документации на строительство, независимо от того, осуществляется оно подрядным или хозяйственным способом, следует предусматривать в сводном сметном расчете средства на покрытие этого налога. Сумма НДС составляет 20% от итоговых данных по сводному сметному расчету на строительство и пишется отдельной строкой (в графах 4—8) под наименованием «Средства на покрытие затрат по уплате НДС».

Итого заказчика _____
 «Утвержден» _____
 Сводка затрат в сумме _____ тыс. руб.
 В том числе возвратных сумм _____ тыс. руб.
 _____ (ссылка на документ об утверждении)
 _____ 20__ г.

СВОДКА ЗАТРАТ

(наименование стройки)

Составлена в ценах на «__» _____ 20__ г.

Наименование затрат	Объекты производственного назначения	Объекты жилищного назначения	Всего, тыс. руб.
1	2	3	4
Сметная стоимость: строительных и монтажных работ, оборудования, мебели и инвентаря, прочих затрат			
Общая сметная стоимость, в том числе: возвратные суммы НДС			

Руководитель проектной организации _____
 (фамилия, имя, отчество)

Главный инженер проекта _____
 (фамилия, имя, отчество)

Начальник _____ отдела _____
 (наименование) (фамилия, имя, отчество)

Заказчик _____
 (фамилия, имя, отчество)

Рис. 4.5. Сводка затрат

К сводному сметному расчету, представленному на утверждение в составе проекта, прилагается пояснительная записка, в которой приводятся:

- ✓ ссылка на территориальный район, где расположено строительство;
- ✓ уровень сметных цен, в которых составлен расчет;
- ✓ перечень каталогов сметных нормативов, принятых для составления смет на строительство объектов;
- ✓ наименование генеральной подрядной организации;
- ✓ особенности определения сметной стоимости строительных работ для данной стройки;
- ✓ особенности определения сметной стоимости оборудования и его монтажа для данной стройки.

Если проектом предусмотрено участие нескольких застройщиков в строительстве объектов пользования, то за итогом сводного сметного расчета указываются затраты на долевое участие в строительстве каждого из них.

При строительстве крупных объектов, особенно энергетического и промышленного назначения, когда одновременно с выделением капитальных вложений в строительство самого объекта предусматриваются капитальные вложения в жилищно-гражданское строительство или на строительство базы строительной индустрии, предназначенной для нужд строительства данного сооружения, составляются отдельные сводные сметные расчеты на жилищно-гражданское строительство и на создание базы строительной индустрии, которые включаются в сводку затрат вместе со сводным сметным расчетом на объекты производственного назначения. Общая сметная стоимость строительства в этих случаях определяется *по сводке затрат*, объединяющей два или несколько сводных сметных расчетов.

Сводка затрат составляется по форме, приведенной на рис. 4.5.

4.5. Договорные цены в строительстве

В международной практике строительства, а также в настоящее время и в России подрядчик на строительство объекта, как правило, определяется на конкурсной основе путем проведения торгов. В этих условиях структура сметы формируется заказчиком с разбивкой сводного сметного расчета на отдельные части с выделением отдельных объектов или видов строительного-монтажных работ, для выполнения которых заказчик собирается пригласить отдельных подрядчиков. Такие работы называются *лотом*. В соответствии с заданием заказчика проектировщик или сам заказчик, подготавливая тендерную документацию, разбивает проект на отдельные лоты. Это могут быть как отдельные сооружения, так и от-

дельные виды работ (земельно-кальные, бетонные и др.). Стоимость каждого из лотов определяется либо локальной сметой, либо объектной, либо суммой нескольких объектных и локальных смет. Сумма сметных стоимостей по всем лотам образует сводный сметный расчет. Составленная проектировщиком проектно-сметная документация является собственностью заказчика. В этих условиях стоимость объекта строительства, определенная в проекте, является коммерческой тайной заказчика. Подрядчик или подрядчики, намереваясь принять участие в торгах, выкупив за небольшую сумму тендерную документацию, сами определяют стоимость строительства объекта, за которую они могут его построить.

Оценка тендерных предложений и выбор подрядчика определяются рядом факторов, главными из которых обычно являются: предлагаемая цена и гарантии выполнения работ в соответствии с требованиями заказчика, имидж подрядной строительной-монтажной фирмы, технические и технологические предложения, методы технологии производства работ, наличие инфраструктуры, финансовые условия и финансовые гарантии. После подведения итогов и определения подрядчика между заказчиком и подрядчиком заключается контракт или договор на выполнение определенного тендером или отдельными лотами объема работ. Важнейшей статьёй контракта и для заказчика, и для подрядчика является цена контракта, которая определяется на основании обоюдных приемлемых финансово-экономических условий. К началу обсуждения договорной цены заказчик располагает сметой, составленной проектировщиком при разработке проекта. Подрядчик в пакете тендерных предложений представляет заказчику свою оценку стоимости строительства, в которой указывает предполагаемые издержки производства и планируемую прибыль. В крайне редких случаях заказчик и подрядчик сразу же находят обоюдное приемлемое решение. В подавляющем большинстве случаев компромиссное решение достигается путем достаточно напряженных переговоров и соответствующего обоснования подрядчиком вопросов ценообразования и формирования сметной стоимости.

Методическими указаниями по определению сметной стоимости строительной продукции (МДС 81—1.99) рекомендуется следующий порядок формирования договорных цен на строительную продукцию.

Определение стоимости строительной продукции осуществляется инвестором (заказчиком) и подрядчиком в процессе заключения договора подряда (контракта) на строительство или капитальный ремонт предприятий, зданий и сооруже-

ний. В ходе определения стоимости рекомендуется составлять:

- *инвесторские сметы (расчеты, калькуляции издержек)* — при разработке предпроектной или проектно-сметной документации по заказу инвесторов;

- *расчеты (сметы, калькуляции издержек производства) подрядчика* — при подготовке заключаемого договора, в том числе при подрядных торгах на основании передаваемой инвестором тендерной документации.

Сметы (расчеты) инвестора и подрядчика могут составляться различными методами, выбор которых осуществляется в каждом конкретном случае в зависимости от договорных отношений, общей экономической ситуации, условий.

Расчеты (сметы, калькуляции издержек производства) подрядчика рекомендуется составлять на текущем (прогнозном) уровне с использованием согласованных данных об объемах работ и потребности в ресурсах, содержащихся в документе инвестора. При этом учитываются экономические связи и цены, сложившиеся для данной подрядной организации.

На основе текущего (прогнозного) уровня стоимости, определенного в составе сметной документации, заказчика и подрядчики формируют договорные цены на строительную продукцию. Договорные цены могут быть *открытыми*, т.е. уточняемыми в соответствии с условиями договора (контракта) в ходе строительства, или *твердыми (окончательными)*.

Формирование договорных цен на строительную продукцию, как правило, реализуется на конкурсной основе через проведение подрядных торгов.

Проведение подрядных торгов по вновь начинаемым объектам для федеральных государственных нужд является обязательным и производится в порядке, установленном Положением о подрядных торгах в Российской Федерации, утвержденным распоряжением Госкомимущества РФ и Госстроя РФ от 13 апреля 1993 г. № 660-р/18-7, с последующими изменениями и дополнениями.

При проведении подрядных торгов договорная цена стройки (части ее) устанавливается после оценки и сопоставления предложений, представленных подрядчиками, а в случаях, когда торги не проводятся, на основании согласования ее между заказчиком и подрядчиком.

При принятии совместного решения оформляется *протокол согласования (ведомость) договорной цены* на строительную продукцию, являющуюся неотъемлемой частью договора подряда. Рекомендуемая форма документа приведена на рис. 4.6.

Заказчик (генподрядчик) _____
(наименование)

Генподрядчик (субподрядчик) _____
(наименование)

Составлен на основе _____
(ссылка на сметную или иную документацию)

и является приложением к договору подряда (субподряда)

№ _____ от «___» _____ 20__ г.

на _____
(наименование строительной продукции и стройки)

ПРОТОКОЛ СОГЛАСОВАНИЯ (ВЕДОМОСТЬ) СВОБОДНОЙ (ДОГОВОРНОЙ) ЦЕНЫ

на _____
(наименование строительной продукции)

Номера сметных расчетов (смет) или иных документов	Наименование объектов, работ и затрат	Стоимость, включаемая в свободную (договорную) цену				Свободная (договорная) цена на строительную продукцию
		подрядных работ, в том числе:			других затрат и работ по договору	
		строительных	монтажных	прочих		
1	2	3	4	5	6	7

Рис. 4.6. Протокол согласования (ведомость) свободной (договорной) цены

ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К УСТАНОВЛЕНИЮ ЦЕНЫ

Минимальный уровень цены	Оптимально возможный уровень цены, учитывающий реальные:			Максимальный уровень цены
Получение прибыли при этом подходе невозможно	себестоимость строительной продукции (строительно-монтажных работ)	цену конкурентов	достоинства строительной продукции	Формирование спроса при этом подходе невозможно

Рис. 4.7. Основные подходы к установлению цены

Принятая заказчиком и подрядчиком договорная цена на строительную продукцию может быть пересмотрена по согласованию сторон.

Договорные цены на строительную продукцию рекомендуется формировать по стройкам в целом с распределением по объектам и комплексам субподрядных работ, а при необходимости — по пусковым комплексам.

После установления договорной цены на строительную продукцию и уточнения стоимости оборудования при необходимости заказчиком вносятся коррективы в инвесторскую смету с целью установления общего размера средств для осуществления строительства.

За итогом договорной цены на строительную продукцию отдельной строкой указывается сумма НДС.

4.6. Методические подходы к определению стоимости строительной продукции и цены строительной продукции

При определении стоимости строительной продукции возможны три подхода: минимальный уровень цены, определяемый затратами; максимальный уровень цены, сформированный спросом, и оптимально возможный уровень цены. Для большей наглядности эти подходы приведены на рис. 4.7.

Существует несколько основных *методов по расчету цены*, и в каждой подрядной фирме стремятся учесть хотя бы один из них.

Метод «издержки плюс фиксированная прибыль» — это наиболее простой и распространенный метод. Величина наценки, добавляемая подрядной фирмой, может быть стандартной для каждого вида работ и дифференцироваться по видам работ, по стоимости единицы изделия и т.д. Однако стандартная наценка не позволяет в каждом конкретном случае учесть особенности спроса и конкуренции, а следовательно, определить и оптимальную цену. И все же данная методика очень популярна. Это объясняется тремя причинами. Во-первых, как бы тщательно потенциальные подрядчики ни изучали запрос потребителя (заказчика) и цену конкурентов, издержки они знают лучше. Поэтому, устанавливая цены на базе издержек, они не обязаны все время пересматривать цены вслед за колебаниями спроса. Во-вторых, признано, что это самый справедливый метод по отношению и к подрядчику, и к заказчику. В-третьих, данный метод уменьшает ценовую конкуренцию, так как все фирмы строительной отрасли рас-

считывают цену по одному и тому же принципу — средние издержки плюс прибыль, поэтому их цены очень близки друг к другу.

Метод, ориентированный на спрос, также основан на издержках и исходит из получения целевой прибыли. В этом случае цена устанавливается подрядной фирмой из расчета желаемого объема прибыли. Практически этот метод ориентирован на спрос, так как при фиксированной цене объем прибыли определяется объемом строительной-монтажных работ.

Метод, ориентированный на конкурентов: подрядная фирма отталкивается в основном от показателей конкурентов, и цена назначается с учетом сложившегося уровня текущих цен, меньше внимания обращается на показатели собственных издержек или спрос. Если эластичность спроса установить трудно, может показаться, что сложившийся на рынке и принятый фирмой уровень текущих цен — залог получения справедливой нормы прибыли. Кроме того, фирма может считать, что придерживаться такого уровня цен — значит сохранять нормальное равновесие рынка.

Метод «пробных продаж». Наиболее эффективным методом количественной оценки «продаваемости» товара строительной продукции, строительной-монтажных работ и услуг являются пробные предложения реализации продукции. Этот метод используется в тех случаях, когда отсутствует необходимая информация о рынке. В рамках строительной продукции пробные реализации могут использоваться в первую очередь для строительных материалов и изделий, приобретаемых для индивидуального некоммерческого использования.

Метод установления цен на новые строительные материалы, новые виды строительной продукции, новые товары. По новым строительным товарам практика рыночного ценообразования многих стран выработала следующие методы образования цен. При выпуске на рынок нового товара предприятие или фирма выбирает, как правило, одну из следующих стратегий.

Цена «снятие сливок». С самого начала изготовления и появления нового строительного товара на рынке на него устанавливается максимально высокая цена в расчете на потребителя, готового купить этот товар по такой цене. Это позволяет расширить зону продажи — привлечь новых потребителей.

Такой подход имеет ряд преимуществ:

✓ позволяет легко исправить ошибку в цене, так как потребители более благосклонно относятся к снижению цены, нежели к ее повышению;

✓ высокая цена обеспечивает достаточно большой размер прибыли при относительно высоких издержках в первый период выпуска товара;

✓ позволяет сдерживать покупательский спрос; это имеет определенный смысл, так как при более низких ценах предприятия (фирма) не смогло бы удовлетворить потребности рынка в связи с ограниченностью своих производственных возможностей;

✓ высокая первоначальная цена способствует созданию имиджа качественного товара у потребителей, что может облегчить его реализацию в дальнейшем при снижении цены;

✓ повышенная цена способствует увеличению спроса в случае престижности товара.

Основным недостатком подобной стратегии ценообразования является то, что высокая цена привлекает конкурентов. Поэтому цену «снятия сливок» можно с успехом использовать при некотором ограничении конкуренции. Условием успеха будет также достаточный спрос.

Цена проникновения (внедрения) на рынок. Подрядная фирма, предприятие стройиндустрии устанавливает значительно более низкую цену, чем цены на рынке на аналогичные товары и услуги конкурентов, что способствует привлечению максимального числа покупателей и завоеванию рынка. Такая стратегия приемлема при больших объемах производства, которые дают возможность возмещать общей массой прибыли ее потери на отдельном изделии. Данная стратегия в первую очередь требует значительных финансовых затрат, делая цену проникновения на рынок почти не приемлемой для мелких и средних предприятий и строительных подрядных фирм, не располагающих такими финансовыми возможностями. Изложенная ценовая стратегия дает эффект при эластичном спросе, а также в случае, если рост объемов производства обеспечивает снижение издержек.

Метод установления цен со скидками. В качестве вознаграждения потребителей за определенные действия многие подрядные фирмы готовы изменять свои исходные цены.

Выбрав один из перечисленных методов, можно приступить к расчету цены. При этом следует помнить, что расчет, конечно, всех факторов учесть не может, в частности, необходимо считаться с психологическим восприятием цены потребителями строительной продукции. Например, многие заказчики и потребители считают, что цена является показателем качества. Известно немало случаев, когда с ростом цен увеличивается объем сбыта.

При проведении переговоров с заказчиком подрядчик по договорной цене кроме строительных работ, выполняемых собственными силами, должен иметь в виду стоимость специальных работ, для выполнения которых подрядчик намеревается пригласить субподрядные фирмы, а также стоимость строительных материалов и изделий, приобретаемых подрядчиком на рынке строительных услуг и товаров. В связи с этим возникает необходимость в классификации цен и выделении цен на товары массового производства, включая строительную продукцию в виде строительных конструкций и строительных материалов, и цен на строительную продукцию в виде строительного-монтажных работ.

Массовые товары — строительные материалы и изделия, — как правило, реализуются изготовителем по оптовым ценам. Предприятие-изготовитель в основном устанавливает эти цены при условии, что они должны обеспечить его дальнейшую хозяйственную деятельность, иными словами, реализуя свою продукцию, предприятие должно возместить свои издержки производства и получить такой размер прибыли, который позволил бы предприятию выжить в условиях рынка. Однако полной гарантии предприятию никто дать не может, так как коммерческий успех его деятельности зависит от множества рыночных факторов, предугадать которые оказывается весьма сложно. Поэтому конечный экономический результат деятельности предприятия может быть как положительным (прибыль), так и отрицательным (убыток). Поэтому оптовая цена предприятия обращена к производству и тесно связана с ним.

Разновидностью оптовой цены предприятия является *транспортная цена*. Она применяется при совершении коммерческих операций между подразделениями одной и той же фирмы. Использование таких цен может существенно влиять на конкурентоспособность фирмы на рынке. Так, путем снижения цен на материалы, поставляемые дочерними предприятиями, можно повысить конкурентоспособность товаров основного предприятия.

Биржевая цена строительных материалов и изделий формируется на основе оптовой цены предприятия с учетом биржевой котировки, надбавок и скидок с нее в зависимости от характеристик товара, расстояния от места поставки, предусмотренного биржевым контрактом.

Розничные цены — цены, по которым товары реализуются в розничной торговой сети населению, предприятиям и организациям. Разновидностью розничной цены являются аукционные цены.

Аукционная цена — цена товара, проданного на аукционе. Она может существенно отличаться от рыночной цены, поскольку отражает редкие свойства и признаки товаров и в значительной степени зависит от мастерства лица, проводящего аукцион. Наконец, классификация цен зависит от места передачи товара покупателю, т.е. от вида франке (термин «франке» указывает место передачи товара).

Франко-вагон станции отправления. При установлении этой цены товар передается покупателю в месте его производства со всеми правами на него и ответственностью за него. Покупатель оплачивает все расходы по транспортировке продукции до места назначения. Недостаток данного метода в том, что он оказывается невыгодным для удаленных клиентов. Частный случай такой цены — «франко-транспортные средства на складе поставщика», а также передача товара в месте его производства, чаще всего с погрузкой в транспорт покупателя.

Такой метод актуален для массовых строительных материалов, местного сырья и материалов (песок, камень, щебень, кирпич, бетон и т.п.). Они потребляются на производстве в больших количествах, перевозятся, как правило, на небольшие расстояния автотранспортом.

Франко-вагон станции назначения. В данном случае фирма взимает единую цену с включением в нее одной и той же суммы транспортных расходов независимо от удаленности клиента. Плата за перевозку равна средней сумме транспортных расходов. Тогда более приближенные клиенты предпочитают фирму, которая пользуется этим методом в месте производства товара, так как для них цена будет ниже, чем для более удаленных клиентов. С другой стороны, появляется больше шансов привлечь удаленного заказчика. Кроме того, этот метод относительно прост в применении и дает возможность установить единую цену в широком масштабе.

Зональные цены — это нечто среднее между методами франко-вагон станции отправления и франко-вагон станции назначения.

Все заказчики, находящиеся в границах одной зоны, платят одну и ту же суммарную цену. По этому условию покупатели в границах каждой отдельной ценовой зоны не получают никаких ценовых преимуществ. Однако внутри ценовой зоны более близкие клиенты будут оплачивать часть транспортных расходов более удаленных клиентов. Кроме того, заказчики по обе стороны от границы ценовой зоны могут находиться на расстоянии нескольких километров друг от друга, а платить существенно разные цены.

Цены применительно к базисному пункту позволяют производителю выбрать тот или иной город в качестве базисного и взимать со всех заказчиков транспортные расходы в сумме, равной стоимости доставки из этого пункта независимо от того, откуда в действительности происходит отгрузка. Тогда одновременно с повышением размеров суммарной цены для заказчиков, находящихся неподалеку от предприятия, и для удаленных заказчиков конечная цена снижается. Если все продавцы выберут в качестве базисного пункта один и тот же город, цена с включением расходов по доставке окажется одинаковой для всех клиентов и ценовая конкуренция будет устранена. Для достижения большей гибкости ряд фирм выбирают сегодня в качестве базисных несколько городов. В этом случае транспортные расходы исчисляются от ближайшего к заказчику базисного пункта.

Тарифы на перевозку — это тарифы железнодорожного транспорта, автотранспорта, речного и морского транспорта. Цена товара кроме издержек производства включает также издержки обращения и, в частности, расходы по доставке товаров до покупателя, которые в ряде случаев могут составлять существенную часть продажной цены товара, особенно местных строительных материалов.

При нынешнем переходе на рыночные экономические отношения появляется еще один такой классификационный признак, как степень свободы цен от воздействия государства при их определении. При этом различаются:

- *свободные цены* — свободно складывающиеся цены на рынке под влиянием конъюнктуры независимо от какого-либо влияния государственных органов. Государство может воздействовать на них (их уровень) только путем влияния на конъюнктуру рынка;

- *регулируемые цены* складываются под влиянием спроса и предложения, но испытывают определенное воздействие государственных органов, пользующихся методами либо прямого ограничения их роста или снижения, либо регламентирования рентабельности, либо каким-либо другим методом, чаще всего применительно к энергоносителям. При формировании свободных цен начальную цену в любом случае определяет изготовитель продукции, а не продавец. Размер торговой (сбытовой) надбавки (скидки, наценки) регламентирован и составляет до 25%, причем местные органы власти могут ее регулировать. Регламентирование размера торговых (сбытовых) надбавок направлено на сдерживание необоснованного роста цен.

Цены на строительную продукцию (строительные услуги). В основе ценовой политики строительной индустрии — расширение сферы применения свободных (договорных) цен на строительную продукцию.

Свободные (договорные) цены формируются исходя из стоимости, имеющей предварительный характер, определенной в составе сметной документации заказчика.

Для строящихся объектов жилищно-гражданского назначения, по которым имеются типовые проекты, предварительная стоимость определяется с использованием прейскурантных цен (стоимость 1 м² жилой площади, 1 м² полезной площади и т.д.); для объектов производственного назначения с элементами типизации — по укрупненным сметным нормам (УСН), для производственных объектов индивидуального характера — прямым расчетом по объемам работ и единичным расценкам.

Возможны случаи, когда строительная фирма ведет строительство объектов (чаще всего жилых домов, офисов) на правах собственника непосредственно для реализации на рынке. Такой законченный строительством объект является товаром на рынке недвижимости. Строительная фирма, как правило, сама продажей не занимается, а прибегает к помощи посредника. Естественно, в этом случае договорная цена отсутствует, продажная цена определяется на основе данных о производственных издержках с учетом конъюнктуры рынка.

4.7. Порядок расчетов за выполненные работы, экспертизу и утверждение проектно-сметной документации

Порядок и сроки приемки выполненных работ, расчетов за них в процессе строительства устанавливаются договором подряда (контрактом).

Расчеты за выполненные строительные-монтажные и ремонтно-строительные работы могут осуществляться по конструктивным элементам (проценту технической готовности этих элементов), по отдельным, оговоренным договором этапам или после завершения всех работ по договору (контракту), в том числе и «под ключ».

Градостроительная документация, обоснования инвестиций и проекты на строительство, реконструкцию, расширение и техническое перевооружение предприятий, зданий и сооружений в Российской Федерации, независимо от источников финансирования, форм собственности и принадлежности, до их утверждения подлежат государственной эксперти-

зе в Главном управлении государственной вневедомственной экспертизы при Госстрое России (Главгосэкспертизе России), организациях государственной вневедомственной экспертизы в республиках в составе Российской Федерации, краях, областях, автономных образованиях, городах Москве и Санкт-Петербурге, отраслевых экспертных подразделениях министерств Российской Федерации и других федеральных органов исполнительной власти, а также в других специально уполномоченных государственных органах.

Сметная документация подлежит государственной экспертизе и утверждению в составе проектов строительства.

Экспертиза сметной документации осуществляется в соответствии с Порядком проведения государственной экспертизы градостроительной документации и проектов строительства в Российской Федерации, утвержденным Постановлением Госстроя России от 29 октября 1993 г. № 18-41, с последующими изменениями и дополнениями.

Стоимость определяется по нормативам, утвержденным Постановлением Госстроя России от 18.08.97 № 18-44, от стоимости проектных и изыскательских работ.

Глава 5

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

5.1. Основные понятия об инвестиционной деятельности

Инвестиционная деятельность — это совокупность практических действий физических и юридических лиц по реализации инвестиций в промышленность, сельское хозяйство, энергетику, транспорт и другие отрасли национальной экономики. В качестве инвестиции инвестор может использовать денежные средства, банковские депозитные вклады, акции, облигации, векселя и другие ценные бумаги, имеющие официальный статус на фондовом рынке, движимое и недвижимое имущество (здания и сооружения, машины и механизмы), материальные ценности, интеллектуальные ценности, закрепленные авторскими правами на открытия, изобретения, ноу-хау, проектные и конструкторские разработки, земельные участки и другие природные ресурсы, находящиеся в собственности инвестора и представляющие определенную ценность.

Инвестиционная деятельность складывается из таких элементов, как разработка инвестиционных намерений, разработка инвестиционного проекта, определение источников инвестирования и установление договорных отношений, организация строительной деятельности сооружения объекта и обеспечение его функционирования в соответствии с требованиями проекта.

Источниками инвестиций могут быть бюджетные, собственные, привлеченные и заемные средства. Из федерального бюджета обычно выделяются средства для реализации общегосударственных крупномасштабных программ и проектов. В качестве основных источников инвестиционных средств собственника, акционерного общества или любого другого субъекта хозяйственной деятельности прежде всего могут быть амортизационные отчисления и прибыль, а также средства от продажи акций, кредиты банков. Заинтересованность как юридических, так и физических лиц во вложении капитала в определенную сферу определяется величиной дохода. Если вкладываемые инвестиции будут приносить более высокий доход по сравнению с вложениями денежных средств в другие сферы, например в коммерческие банки, инвесторы будут вкладывать свои средства в сферу развития производ-

ства, капитальное строительство. По мере насыщения капиталом данного сегмента рынка происходит перераспределение инвестиций в другие, более доходные области.

В Российской Федерации инвестиционная деятельность регулируется системой законов и нормативных актов. В качестве таких законов выступают Конституция РФ, Гражданский кодекс РФ, законы о собственности, недрах, основах земельного и лесного пользования, о предприятиях и предпринимательской деятельности, об акционерах и акционерных обществах, банках, о налогообложении, внешнеэкономической деятельности, таможенном контроле, об арендных отношениях и страховании, об инвестиционной деятельности.

5.2. Основные принципы определения эффективности инвестиций

Эффективность инвестиций (\mathcal{E}) определяется соотношением результата от вложений (K) и инвестиционных затрат (Z). Для определения эффективности инвестиций в какой-либо объект или предприятие разрабатывается инвестиционный проект, в котором дается обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления капитальных вложений, в том числе описание проекта строительного объекта и практических действий по осуществлению инвестиций (бизнес-план).

В соответствии с Методическими рекомендациями по оценке эффективности инвестиционных проектов, утвержденными Постановлением Госстроя РФ от 21 июня 1999 г. № ВК 477, рекомендуется оценивать следующие виды эффективности: эффективность проекта в целом и эффективность участия в проекте. Эффективность проекта в целом оценивается с целью определения потенциальной привлекательности проекта для возможных участников и поисков источников финансирования. Показатели эффективности проекта в целом характеризуют проектные решения объекта строительного производства с экономической точки зрения. Эффективность проекта в целом включает общественную социально-экономическую эффективность проекта и коммерческую эффективность проекта.

Показатели *общественной эффективности* раскрывают социально-экономические последствия осуществления инвестиционного проекта для общества в целом как непосредственные результаты и затраты проекта, так и «внешние» в смежных секторах экономики, экологии, социальные и внешнеэкономические эффекты.

Показатели *коммерческой эффективности* проекта отражают финансовые последствия его осуществления для участника, реализующего инвестиционный проект, при условии, что он производит все необходимые для реализации проекта затраты и пользуется всеми его результатами.

Эффективность участия в проекте определяется с целью проверки реализуемости и заинтересованности в нем всех его участников и включает в себя эффективность участия предприятий и организаций в проекте; инвестирования в акции — для акционеров, акционерных обществ — участников инвестиционного проекта; участия в проекте структур более высокого уровня по отношению к предприятиям и бюджетную эффективность участия государства в проекте.

В основу оценок эффективности инвестиционных проектов положены следующие основные принципы, применимые к любым типам проектов независимо от их технических и технологических решений, финансовых, отраслевых или региональных особенностей:

- рассмотрение проекта на протяжении всего его жизненного цикла — от проведения преинвестиционных исследований до прекращения его функционирования;
- моделирование денежных потоков, включающих все связанные с осуществлением проекта денежные поступления и расходы;
- сопоставимость условий осуществления проекта;
- принцип положительности и максимум эффекта: при сравнении альтернативных вариантов предпочтение должно отдаваться проекту с наибольшим значением эффекта;
- фактор времени, в том числе разрыв во времени между началом строительства и вводом в эксплуатацию (лаги), неравноценность разновременных затрат и др.;
- учет только предстоящих затрат и поступлений. Используемые в проекте ранее созданные ресурсы оцениваются не затратами на их создание, а альтернативной стоимостью, отражающей максимальное значение упущенной выгоды;
- сравнение: «с проектом» и «без проекта»;
- учет всех наиболее существенных последствий проекта, наличия разных участников проекта, влияния оборотного капитала, инфляции, неопределенностей и рисков.

5.3. Оценка эффективности инвестиционного проекта

Общая схема оценки эффективности инвестиционного проекта может быть представлена в следующем виде.

На первом этапе производится оценка общественной эффективности проекта в целом. Общественная эффективность

должна определяться лишь для тех проектов, в которых задействованы государственные интересы, причем под государством здесь понимаются как федеральные, так и региональные органы власти. При неудовлетворительной общественной эффективности такие проекты не рекомендуются к реализации и не могут претендовать на государственную поддержку. Если же их общественная эффективность оказывается достаточной, оценивается их коммерческая эффективность.

Если источники и условия финансирования проекта уже известны, то оценку коммерческой эффективности проекта можно не производить и приступить непосредственно к определению эффективности участия в проекте, т.е. определению эффективности для акционеров (или, другими словами, к определению финансовой эффективности).

Цель этого этапа — экономическая оценка проектных решений и подготовка материалов для поиска и привлечения инвесторов.

Второй этап оценки эффективности (эффективность участия в проекте) осуществляется после выработки схемы финансирования проекта. На этом этапе уточняется состав участников и определяются финансовая реализуемость и эффективность участия в проекте каждого из участников, в том числе и государства, с точки зрения сопоставления расходов и доходов бюджетов всех уровней (бюджетная эффективность).

Эффективность инвестиционного проекта оценивается при разработке инвестиционного предложения и декларации о намерениях, разработке «Обоснования инвестиций», разработке ТЭО (проекта), осуществлении проекта (экономический мониторинг). Принципы оценки эффективности проекта одинаковы на всех стадиях. Однако оценка может существенно различаться по видам рассматриваемой эффективности, а также по набору исходных данных и степени подробности их описания.

Для относительно небольших инвестиционных проектов эффективность оценивается в течение расчетного периода, который должен охватывать весь жизненный цикл разработки и реализации проекта вплоть до его прекращения (исчерпания сырьевых запасов, прекращения производства в связи с изменением требований к производимой продукции, потребности рынка в производимой продукции и т.д.). Для крупных инвестиционных проектов с длительными сроками службы таких объектов период рассмотрения может быть ограничен 10—30—50 годами, при этом общественная эффективность проекта в

большинстве случаев ориентируется на более длительный период рассмотрения (50 лет), а эффективность участия в проекте — на менее длительный период времени (30—50 лет).

Проект, как и любая финансовая операция, т.е. операция, связанная с получением доходов и (или) осуществлением расходов, порождает денежные потоки. Денежный поток обычно состоит из потоков от отдельных видов деятельности. Различают три вида деятельности: инвестиционную, операционную (производственную) и финансовую. В рамках каждого вида деятельности исследуется приток и отток денежных средств. Под потоком реальных денег понимается разность между притоком и оттоком денежных средств по каждому виду деятельности в анализируемый период осуществления проекта. Сальдо реальных денег представляет собой разность между притоком и оттоком денежных средств от всех трех видов деятельности.

Поток реальных денег от инвестиционной деятельности обуславливается покупкой или получением в аренду земель, возведением зданий и сооружений, приобретением машин и механизмов, изменением оборотного капитала, ликвидацией основных фондов и т.д.

Поток денежных средств от инвестиционной деятельности на t -м шаге ($D_t^{(и)}$) равен

$$D_t^{(и)} = \sum_{i=1}^{N_n} P_{ti}^{(и)} - \sum_{i=1}^{N_n} Z_{ti}^{(и)}, \quad (5.1)$$

где $P_{ti}^{(и)}$ — поступления от продажи активов или уменьшения оборотного капитала на t -м временном шаге i -й инвестиционной деятельности; $Z_{ti}^{(и)}$ — затраты на приобретение активов или увеличение оборотного капитала на t -м шаге i -й инвестиционной деятельности; N_n — число видов инвестиционной деятельности.

Операционная (производственная) деятельность обеспечивает доходы от реализации продукции и оказания услуг, внереализационные доходы, текущие издержки, амортизацию зданий и оборудования, налоги и т.д.

Поток реальных денег от операционной деятельности на t -м шаге ($D_t^{(о)}$) определяется по формуле:

$$D_t^{(о)} = \sum_{i=1}^{N_o'} P_{ti}^{(о)} - \sum_{i=1}^{N_o''} Z_{ti}^{(о)}, \quad (5.2)$$

где N_o' , N_o'' — число показателей, определяющих соответственно приток и отток реальных денег от операционной деятельности; $P_{ti}^{(о)}$ — поступления от реализации продукции и оказания услуг, а также внереализационные доходы на t -м шаге; $Z_{ti}^{(о)}$ — затраты на производственную деятельность на t -м шаге.

Приток реальных денег от финансовой деятельности осуществляется за счет собственного капитала (акции, субсидии и др.), краткосрочных и долгосрочных кредитов; отток денег — за счет погашения задолженности по кредитам и выплаты дивидендов.

На i -м шаге поток денежных средств от финансовой деятельности ($D_t^{(ф)}$) равен:

$$D_t^{(ф)} = \sum_{i=1}^{N_f'} P_{ti}^{(ф)} - \sum_{i=1}^{N_f''} Z_{ti}^{(ф)}, \quad (5.3)$$

где N_f' , N_f'' — число видов финансовой деятельности, определяющих соответственно приток и отток денежных средств; $P_{ti}^{(ф)}$ — приток денег от i -й финансовой деятельности на t -м шаге; $Z_{ti}^{(ф)}$ — отток реальных денег от i -й финансовой деятельности на t -м шаге.

Сальдо накопления реальных денег (B_T) за период T равно:

$$B_T = \sum_{i=1}^T b_{(t)}, \quad (5.4)$$

где $b_{(t)}$ — текущее сальдо денежных средств на t -м шаге — составит

$$b_{(t)} = D_t^{(и)} + D_t^{(о)} + D_t^{(ф)}. \quad (5.5)$$

При $B_T > 0$ имеются свободные денежные средства на t -м шаге. Необходимым условием реализации инвестиционного проекта является положительное текущее сальдо и сальдо накопленных реальных денег в любом временном интервале. Отрицательное сальдо свидетельствует о необходимости привлечения инвестором дополнительных собственных или заемных средств.

Денежные потоки могут выражаться в текущих, прогнозных или дефлированных ценах в зависимости от того, в каких ценах выражаются на каждом шаге их притоки и оттоки. При оценке эффективности инвестиционных проектов используется система показателей, основными из которых являются: интегральный эффект, или чистый дисконтированный доход, чистый доход, внутренняя норма доходности; потребность в дополнительном финансировании; индекс доходности затрат и инвестиций, срок окупаемости.

Интегральный эффект ($E_{\text{и}}$) представляет собой сумму дисконтированных за расчетный период разностей притоков (результатов) и оттоков (затрат и инвестиционных вложений) наличностей, приведенных к одному, обычно начальному, году:

$$\Theta_{\text{н}} = \sum_{t=1}^{T_p} (R_t - Z_t - K_t) \cdot \eta_t, \quad (5.6)$$

где R_t — результат в t -й год; Z_t — ежегодные затраты в t -й год; K_t — инвестиции в t -й год; η_t — коэффициент дисконтирования; T_p — расчетный период.

Величина коэффициента дисконтирования (η_t) при постоянной норме дисконта (E) определяется выражением:

$$\eta_t = \frac{1}{(1 + E)^t}. \quad (5.7)$$

При меняющейся во времени норме дисконта:

$$\eta_t = \frac{1}{\sum_{k=1}^t (1 + E_k)^k}, \quad (5.8)$$

где E_k — норма дисконта в k -й год.

Интегральный эффект имеет также другие названия: чистый дисконтированный доход (ЧДД), чистая приведенная (или чистая современная) стоимость, Net Present Value (NPV), чистый произведенный эффект.

На предприятиях капитального строительства в качестве экономического результата (R_t) понимается выручка от реализации строительной или другой продукции, а также от оказания различного вида услуг.

Затраты (Z_t) при определении показателей эффективности инвестиций учитывают текущие затраты (без амортизации), налоги и другие неинвестиционные расходы.

В отдельных случаях, когда разница во времени инвестиционных вложений, затрат и результатов незначительна, в качестве показателя эффективности может использоваться понятие чистого дохода.

Чистый доход (Θ) представляет собой сумму притоков и оттоков наличностей за расчетный период:

$$\Theta = \sum_{t=1}^{T_p} (R_t - Z_t - K_t). \quad (5.9)$$

Другим показателем эффективности инвестиций может служить индекс доходности инвестиций ($\Theta_{\text{к}}$), определяемый как отношение суммы дисконтированной разности результа-

та и затрат к величине дисконтированных капитальных вложений. Если капитальные вложения осуществляются за многолетний период, то они также должны браться в виде дисконтированной суммы. В общем случае индекс доходности инвестиционных вложений определяется зависимостью:

$$\Theta_{\text{к}} = \frac{\sum_{t=1}^{T_p} (R_t - Z_t) \cdot \eta_t}{\sum_{t=1}^{T_p} K_t \cdot \eta_t}. \quad (5.10)$$

Индекс доходности инвестиций идентичен показателям, имеющим следующие названия: индекс прибыльности, Profitability Index (PI).

Индекс доходности инвестиционных вложений тесно связан с интегральным эффектом. Если интегральный эффект инвестиций ($\Theta_{\text{н}}$) положителен, то индекс доходности $\Theta_{\text{к}} > 1$, и наоборот. При $\Theta_{\text{к}} > 1$ инвестиционный проект считается экономически эффективным. В противном случае ($\Theta_{\text{к}} < 1$) проект неэффективен.

Внутренняя норма доходности инвестиций (E) представляет собой ту норму дисконта, при которой суммарная величина дисконтированной разности результата и затрат равна сумме дисконтированных капитальных вложений за тот же период. Внутреннюю норму доходности инвестиций находят путем решения уравнения:

$$\sum_{t=1}^{T_p} (R_t - Z_t) \cdot (1 + E)^{-t} = \sum_{t=1}^{T_p} K_t \cdot (1 + E)^{-t}. \quad (5.11)$$

Показатель внутренней нормы доходности (ВНД) имеет также другие названия: внутренняя норма прибыли, внутренняя норма возврата инвестиций, Internal Rate of Return (IRR). Получаемую расчетную величину E сравнивают с требуемой инвестором. Вопрос о принятии инвестиционного проекта может рассматриваться, если значение E не меньше требуемой инвестором величины.

Срок окупаемости инвестиций (T_0) — временной период от начала реализации проекта (payback period), за который капитальные вложения покрываются суммарной разностью результатов и затрат. Различают дисконтированный и недисконтированный сроки окупаемости инвестиций. Дисконти-

рованный срок окупаемости инвестиций является искомой величиной, обеспечивающей равенство в формуле (5.12).

$$\sum_{t=1}^{T_0} (R_t - Z_t - K_t) \cdot (1 + E)^{-t} = 0. \quad (5.12)$$

Недисконтированный срок окупаемости инвестиций является искомой величиной, обеспечивающей равенство в формуле (5.13).

$$\sum_{t=1}^{T_0} (R_t - Z_t - K_t) = 0. \quad (5.13)$$

Особенности оценки общественной эффективности инвестиционного проекта. Показатели общественной (народно-хозяйственной) эффективности доказывают эффективность проекта с точки зрения всего народного хозяйства вне условий финансирования и налогового окружения. Оценка эффективности инвестиционного проекта производится сопоставлением развития народного хозяйства «с проектом» и «без проекта».

При расчете показателей в денежных потоках отражается:

- стоимостная оценка последствий осуществления данного проекта в других отраслях хозяйственного комплекса — в социальной и экономической сферах;

- в составе оборотного капитала учитываются материальные запасы, незавершенная строительная продукция и резервы денежных средств;

- из притоков и оттоков денег по операционной (производственной) и финансовой деятельности исключаются их составляющие, связанные с получением кредитов, выплатой процентов по ним и их погашением, предоставленными субсидиями, дотациями, налоговыми и другими трансфертными платежами, при которых финансовые ресурсы передаются от одного участника проекта к другому;

- производимая продукция (работы, услуги) и затрачиваемые ресурсы оцениваются в зависимости от их роли во внешнеторговом обороте страны, затраты труда оцениваются величиной заработной платы персонала, используемые природные ресурсы оцениваются в соответствии со ставками платежей.

В качестве выходной формы расчетов рекомендуется таблица денежных потоков и обобщающих показателей эффективности (ВНД(Э), ЧДД(Э), ИД(Э), $T_{ок}$ и др.), вычисленных на основании формул (5.6—5.13).

Оценку общественной (народно-хозяйственной) эффективности инвестиционных проектов целесообразно проводить с использованием всей совокупности показателей. Однако в этом случае могут появиться противоположные результаты. Предпочтение среди всей совокупности показателей эффективности следует отдавать интегральному эффекту инвестиций, так как взаимосвязь между показателями при положительном значении интегрального эффекта обеспечивает индекс доходности инвестиций $\Xi_k > 1$ и внутреннюю норму доходности вложений, равную или выше внутренней нормы доходности, требуемой инвестором.

Особенности оценки коммерческой эффективности. Расчеты ведутся с позиции, что все 100% инвестиций осуществляются собственниками (акционерами).

Оценка коммерческой эффективности инвестиционного проекта основывается на следующих принципах:

- использование предусмотренных проектом цен (рыночные, текущие или прогнозные) на продукты, услуги и материальные ресурсы;

- включение заработной платы в состав операционных (производственных) издержек в размерах, установленных проектом (с учетом отчислений);

- при одновременном производстве и потреблении некоторой продукции (например, комплектующих изделий или оборудования) в расчете учитываются только затраты на ее производство, но не расходы на приобретение;

- в расчете учитываются налоги, сборы, отчисления и т.п., предусмотренные законодательством, в частности возмещение НДС за используемые ресурсы, установленные законом налоговые льготы и пр.;

- если проектом предусмотрено полное или частичное связывание денежных средств (депонирование, приобретение ценных бумаг и пр.), вложение соответствующих сумм учитывается (в виде оттока) в денежных потоках от инвестиционной деятельности, а получение (в виде притоков) — в денежных потоках от операционной деятельности;

- если проект предусматривает одновременное осуществление нескольких видов операционной (производственной) деятельности, в расчете учитываются затраты по каждому из них.

В качестве выходных форм для расчета коммерческой эффективности проекта рекомендуются таблицы отчета о прибылях и убытках, денежных потоков с расчетом обобщающих показателей эффективности (ВНД(к), ЧДД(к), ИД(к) и др.).

В состав денежных потоков при расчетах коммерческой эффективности входят денежный поток от операционной деятельности и денежный поток от инвестиционной деятельности.

Основным притоком денежных средств от операционной деятельности является выручка от реализации продукции, определяемая по конечной продукции, а также прочие и вне-реализационные доходы.

В денежный поток от инвестиционной деятельности входят:

а) притоки — доходы (за вычетом налогов) от реализации имущества и нематериальных активов (в частности, при прекращении проекта), а также от возврата оборотных активов (в конце проекта);

б) оттоки — вложения в основные средства на всех шагах расчетного периода, ликвидационные затраты и т.д.

Оценка коммерческой эффективности проекта в целом производится на основании показателей коммерческой эффективности (ВНД(к), ЧДД(к), ИД(к) и др.), вычисленных на основании формул (5.6—5.13).

Оценка эффективности участия в проекте для акционеров. При расчетах эффективности участия предприятий в проекте принимается, что возможности использования денежных средств не зависят от того, какие это средства — собственные, заемные, прибыль и т.п. В этих расчетах учитываются денежные потоки от всех видов деятельности — инвестиционной, операционной и финансовой — и используется схема финансирования проекта. Заемные средства считаются денежными притоками, платежи по займам — оттоками. Выплаты дивидендов акционерам не учитываются в качестве оттока реальных денег.

В качестве выходных форм для расчета эффективности участия в проекте рекомендуются таблицы отчета о прибылях и убытках, денежных потоков с расчетом обобщающих показателей эффективности (ВНД(ф), ЧДД(ф), ИД(ф) и др.).

В состав денежных потоков при расчетах эффективности участия в проекте входят денежный поток от операционной деятельности, денежный поток от инвестиционной деятельности и денежный поток от финансовой деятельности, связанный с получением и возвратом займов.

Оценка эффективности участия в проекте для акционеров производится на основании показателей эффективности (ВНД(ф), ЧДД(ф), ИД(ф) и др.), вычисленных на основании обобщенных формул (5.6—5.13).

В отдельных случаях существует необходимость оценки бюджетной эффективности.

Бюджетная эффективность определяется по требованию органов государственного и/или регионального управления. В соответствии с этими требованиями может определяться бюджетная эффективность для бюджетов различных уровней или консолидированного бюджета.

Бюджетная эффективность определяется сопоставлением денежных средств на инвестиции с налогами, полученными бюджетом (федеральным и субъектов Федерации) при осуществлении рассматриваемого инвестиционного проекта.

В качестве выходной формы рекомендуется таблица денежного потока бюджета с определением показателей бюджетной эффективности.

Основным показателем бюджетной эффективности является ЧДД бюджета (ЧДД_б). При наличии бюджетных оттоков возможно определение ВНД и ИД бюджета.

Оценка эффективности проекта структурами более высокого уровня. В тех случаях, когда реализация проекта затрагивает интересы субъектов РФ, административно-территориальных единиц РФ, различных объединений предприятий, холдинговых структур и финансово-промышленных групп, расчет эффективности ведется по сумме денежных потоков от инвестиционной, производственной и частично финансовой деятельности этих структур. Учитываются поступления и выплаты кредитов только со стороны среды, внешней по отношению к данной структуре.

Оценка эффективности проекта с учетом инфляции, неопределенности риска. Инфляция во многих случаях существенно влияет на величину эффективности инвестиционного проекта, условия финансовой реализуемости, потребность в финансировании и эффективность участия в проекте собственного капитала. Инфляционное влияние заметно для проектов с растянутым во времени инвестиционным циклом (например, в энергетическом строительстве, в добывающей промышленности и др.). Поэтому при расчетах необходим учет общего индекса инфляции, который зависит от прогнозов валютного курса рубля и внешней инфляции, изменения во времени цен на продукцию и ресурсы (энергосистема, оборудование, сырье, строительные-монтажные работы), уровня заработной платы.

В целях оценки устойчивости и эффективности проекта в условиях неопределенности используются следующие методы: укрупненная оценка устойчивости, при которой даются

пессимистические прогнозы параметров технико-экономических характеристик проекта, цен, ставок налогов, цен на продукцию, сроки выполнения отдельных видов работ, метод вариации параметров, расчет уровней безубыточности, оценка ожидаемого эффекта проекта с учетом количественных характеристик неопределенности.

В зависимости от того, каким методом учитывается неопределенность условий реализации проекта, можно включать или не включать поправку на риск. Поправка на риск обычно включается, когда проект оценивается при единственном сценарии его реализации. В величине поправок на риск обычно учитывают *страновой риск* (конфискация имущества, непредвиденные изменения законодательства и т.п.); *риск надежности участников проекта* (обычно усматривается в возможности нецелевого расходования средств, финансовой неустойчивости или недобросовестности фирмы, отсутствии платежеспособности других участников проекта); *риск неполучения предусмотренных проектом доходов*, обусловленный техническими, технологическими и организационными колебаниями объемов производства и цен на продукцию и ресурсы.

5.4. Фактор времени в строительстве

Время — деньги. Эта истина приобретает ранг экономического закона в связи с возрождением в нашей стране рыночных отношений. Наряду с материальными, трудовыми и финансовыми ресурсами время становится важнейшим фактором строительного производства.

Следует четко различать временные параметры, затрагивающие интересы инвестора (заказчика), и факторы, определяющие экономическую эффективность деятельности подрядчика (подрядной строительной организации).

Рассмотрим фактор времени и его учет применительно к инвестору.

1. *Досрочный ввод построенного объекта (комплекса) в эксплуатацию.* Досрочный ввод дает возможность заказчику (инвестору) получить дополнительную прибыль ($\Delta_{дв}$), определенную выражением

$$\Delta_{дв} = E_n K (T_d - T_f), \quad (5.14)$$

где E_n — ожидаемая эффективность создаваемого производства (руб./руб. в год); K — величина капитала, инвестируемого в производство, руб.; T_d — договорный срок ввода объекта; T_f — фактический срок ввода объекта.

Разница между договорным сроком ввода объекта и фактическим сроком ввода в данной формуле ($T_d - T_f$) должна выражаться в долях года.

Естественно, если $T_d < T_f$, т.е. срок ввода задерживается, инвестор теряет ожидаемую прибыль, что проявляется в отрицательном значении расчетного эффекта.

Норму эффективности производства, рассматриваемую как отношение чистой прибыли к вложенному капиталу в среднем за год, для разных классов капитальных вложений можно принимать в следующих пределах:

— класс I (инвестиции с целью сохранения позиций на рынке, замены отдельных, вышедших из строя машин и оборудования) — не менее 6%;

— класс II (инвестиции с целью обновления основных производственных фондов, повышения качества продукции, ввода дополнительных мощностей) — не менее 12%;

— класс III (инвестиции с целью внедрения новых технологий, получения прибыли путем создания новых предприятий, других крупных производственных единиц) — не менее 15%;

— класс IV (инвестиции с целью увеличения прибыли и накопления финансовых резервов) — не менее 18—20%;

— класс V (рискованные направления с целью реализации инновационных проектов, исход которых неясен) — не менее 23—25%.

На практике в расчетах эффекта чаще всего применяется средняя норма рентабельности, равная в большинстве зарубежных и отечественных методик 10—12%.

При заключении подрядных договоров инвесторы обычно включают пункты, оговаривающие экономическую ответственность и экономическую заинтересованность подрядчиков в соблюдении сроков сдачи возводимого объекта (комплекса). Такая заинтересованность создается обычно обязательством инвестора перечислять в случае досрочного ввода объекта генеральной подрядной строительной организации конкретную сумму, являющуюся определенной долей освоенных строительных средств.

Следует отметить, что расчет экономического эффекта от досрочного ввода объекта теряет смысл в случаях, если объект не входит в промышленную сферу и от его функционирования получение прибыли не планируется (к примеру, школы, библиотеки, стадионы и если объект к досрочному вводу не может быть использован по своему назначению, в частности, экономически бессмысленно вводить сахарный завод в апреле, так как поступление сырья — свеклы — может начаться лишь в октябре — ноябре).

Пример. Подрядная организация осуществила ввод строящегося комплекса 1 сентября при договорном сроке ввода 1 декабря. Договорная цена комплекса — 1,0 млрд руб. Ожидаемая эффективность введенного производства — 0,12 руб./руб. в год. В соответствии с подрядным договором строители получают дополнительную оплату в размере 0,5% освоенных инвестиций за каждый месяц ускоренного ввода (ожидаемая дополнительная эффективность для подрядчика).

Задача: определить экономический эффект от досрочного ввода комплекса: а) инвестора; б) подрядчика.

При данных условиях задачи:

а) дополнительная прибыль, полученная инвестором за дополнительное время функционирования капитальных вложений ($\Theta_{д.в}^{инв}$), составит

$$\Theta_{д.в}^{инв} = 0,12 \text{ руб./руб. в год} \times 1 \text{ млрд руб.} \times 0,25 \text{ года} = 30 \text{ млн руб.};$$

б) сумма, которую инвестор обязан передать строительной организации (подрядчику) в связи с досрочным вводом комплекса ($\Theta_{д.в}^{подр}$), будет равна

$$\Theta_{д.в}^{подр} = 3 \text{ мес.} \times 1 \text{ млрд руб.} \times 0,005 \text{ за 1 мес.} = 15 \text{ млн руб.}$$

Таким образом, инвестор с целью создания экономической заинтересованности передает подрядчику половину ожидаемой в связи с досрочным вводом комплекса прибыли.

2. Потери от «замораживания» капитальных вложений. Потери от «замораживания» являются существенной статьей издержек инвестора (заказчика). Под «замороженными» капиталовложениями подразумеваются средства, переданные подрядной организации для осуществления строительства. Будучи изъятыми из оборота, они перестают приносить прибыль их владельцу (заказчику) вплоть до момента сдачи готового объекта и таким образом представляют собой для инвестора потери от «замораживания».

Следует различать «замороженные» капиталовложения и «замороженное» производство. Потери от «замораживания» капитальных вложений имеют место даже в случае интенсивного ведения строительства и прекращаются лишь с вводом объекта в эксплуатацию и могут быть как весьма значительными (например, при предоплате заказчиком всей стоимости строительства), так и минимальными (в случае оплаты готовой продукции подрядчику в момент ее приемки).

В наиболее распространенном случае оплата строительных работ производится долями в соответствии с условиями, определенными подрядным договором. В этом случае либо определяются потери инвестора от «замораживания» капитала по каждому отдельному периоду (этапу) отдельно, либо вводятся усредненные характеристики движения финансовых ресурсов.

$$\Pi_{\text{зам}} = E' \sum_{i=1}^t \left(K_{н.и}^i + \Pi_{\text{зам}}^{i-1} - 1 - K_{вв}^i \right), \quad (5.15)$$

где E — коэффициент эффективности капитальных вложений, руб./руб. в год. В отличие от коэффициента планируемой (ожидаемой) эффективности, который фигурирует в расчетах эффекта от досрочного ввода, в данной формуле в качестве такого коэффициента могут выступать: нормативный показатель, доводимый до строительной организации вышестоящим (например, государственным) органом; достигнутый уровень рентабельности производства, из которого изымаются деньги для осуществления строительства; банковский процент (оплата за кредит и т.д.); $K_{н.и}^i$ — капитальные вложения, освоенные к концу i -го года строительства нарастающим итогом. Например, если строительство осуществляется 5 лет и осваивают по 2 млрд руб., то $K_{н.и}^i$ для каждого года строительства составит 2, 4, 6, 8, 10 млрд руб.; $\Pi_{\text{зам}}^{i-1}$ — потери от «замораживания» в предыдущем расчетном году; $K_{вв}^i$ — стоимость введенных к i -му году очередей строительного комплекса; t — продолжительность строительства, годы.

Неудобством данной формулы является необходимость расчета потерь для каждого года строительства с последующим суммированием результатов.

Величину потерь, в случае если строительство продолжается относительно небольшое время (например, несколько месяцев), можно определить по формуле

$$\Pi_{\text{зам}} = E' \left(K_1 + K_2 + \dots + K_{n-1} + \frac{K_n}{2} \right), \quad (5.16)$$

где E — коэффициент эффективности капитальных вложений, руб./руб. в период (в отличие от формулы (5.20), где этот коэффициент дается в руб./руб. в год); K_1, K_2, \dots, K_{n-1} — капитальные вложения, освоенные к концу периода строительства (месяца, квартала); n — число этих периодов.

Пример. Заказчик осуществляет строительство объекта стоимостью 1,8 млрд руб. за счет кредита, полученного из расчета 120% годовых (30% в квартал). В соответствии с подрядным договором оплата осуществлялась в конце каждого из трех кварталов года строительства суммами: 0,4; 0,6 и 0,8 млрд руб., после чего объект был сдан в эксплуатацию.

Задача: определить потери инвестора от «замораживания» ($\Pi_{\text{зам}}$) капитальных вложений.

В данном случае при коэффициенте эффективности капитальных вложений 0,39 потери инвестора будут равны сумме платежей банку за кредит

$$\Pi_{\text{зам}} = 0,39 \times (0,4 + 1,0) + 1,8 : 2 = 0,69 \text{ млн руб.}$$

Естественно, что из двух вариантов строительства, различающихся продолжительностью, динамикой капитальных вложений, лучшим является тот, который имеет меньшую величину потерь.

$$\Delta \Pi_{\text{зам}} = \Pi_{\text{зам}}^{\text{I вар.}} - \Pi_{\text{зам}}^{\text{II вар.}}$$

Как отмечалось выше, снижение потерь от уменьшения «замораживания» средств может выступать в виде снижения платы банку за кредит, увеличения собственной прибыли в связи со снижением отвлечения средств в строительство и т.д.

Следует обратить внимание, что для заказчика динамика инвестирования капитальных вложений обязательно совпадает с динамикой их освоения. Очевидно, подрядным договором должна предусматриваться динамика финансирования инвестором строительства, максимально приближающаяся к динамике освоения капитальных вложений.

3. Учет разновременности затрат. При рассмотрении вариантов инвестирования часто приходится оценивать затраты, осуществляемые в разное время. Например, могут возникнуть варианты, предусматривающие немедленные затраты либо затраты, отложенные на несколько лет. Принимать равными издержки, разделенные временным интервалом, будет неверно, так как денежные средства, находясь несколько дополнительных лет в предпринимательской сфере, значительно изменяют свою величину.

В экономической практике принято затраты, осуществляемые в различные годы (разновременные затраты), приводить к единой временной дате расчетов с помощью коэффициента дисконтирования (приведения к сопоставимому по времени виду).

Величина этого показателя оказывает большое влияние на результат расчетов. По опыту стран с развитой рыночной экономикой целесообразно за основу при определении нормы дисконтирования принимать банковский процент на капитал независимо от его источника. С учетом риска при ожидании будущих доходов от вложенного капитала, ограниченности свободного капитала, постепенного обесценивания денег

норма дисконтирования обычно увеличивается в сравнении с размером банковского процента.

Пример. Надо выбрать более экономичный вариант инвестиций.

Вариант I. Построить новый склад стоимостью 500 млн руб. в текущем году.

Вариант II. Ограничиться в текущем году капитальным ремонтом склада, отложив строительство основного склада на 4 года. Стоимость ремонта — 100 млн руб.

Банковский процент (за вычетом инфляции) равен 8% в год. Потребности в инвестициях по вариантам составляют:

вариант I: $K_0 = 500$ млн руб.;
вариант II: $K_2 = 100$ млн руб. + $[500 \text{ млн руб.} : (1 + 0,08)^4] = 100$ млн руб. + $[500 \text{ млн руб.} : 1,36] = 467$ млн руб.

Очевидно, вариант II экономически эффективнее. В качестве расчетного при осуществлении расчетов принимался текущий год.

Следует иметь в виду, что более низкие дисконтные ставки благоприятствуют вариантам с более высокими капиталовложениями, и наоборот.

Рассмотрим, как отражается и учитывается фактор времени в деятельности подрядных строительных организаций.

4. Получение экономического эффекта за счет сокращения срока замораживания денежных средств в незавершенном производстве. Величина незавершенного производства является одним из неизбежных условий осуществления любого строительного процесса. Отрицательной стороной незавершенного производства является «замораживание» значительных денежных сумм, которые на период строительства исключены из оборота. То обстоятельство, что значительная часть этих сумм передана строительной организацией заказчиком, не меняет сути дела: подрядчики должны стремиться использовать полученные суммы с максимальной эффективностью.

Таким образом, экономическая основа расчета потерь от наличия незавершенного производства у подрядчика та же, что и при определении потерь инвестора (заказчика) от «замораживания» капитальных вложений. Но при совпадении качественной основы получения эффекта расчеты потерь подрядчика осуществляются по-другому.

Легко увидеть, что «замороженные» средства у заказчика не совпадают с объемом ресурсов, которые отвлечены в незавершенное производство у подрядчиков. Во-первых, не совпадают собственно суммы переданных заказчиком инвестиций и освоенных подрядчиком средств. Разница между ними

находится на счете подрядчика и, принося доход, парадоксальным образом вовсе не побуждает его торопиться осваивать их. Во-вторых, незавершенное производство «замыкает на себя» основные фонды строительных организаций на весьма значительные суммы. Следовательно, потери от незавершенного производства строительной организации ($\Pi_{н.п}$) можно определить из выражения

$$\Pi_{н.п} = \Pi_{д.с} + \Pi_{о.ф}. \quad (5.17)$$

где $\Pi_{д.с}$ — потери от «замораживания» освоенных строительством денежных средств, которые воплощены в незавершенном производстве; $\Pi_{о.ф}$ — потери от отвлечения основных фондов строительной организации на осуществление оцениваемого варианта строительства.

Потери подрядной организации от «замораживания» освоенных средств могут быть определены по аналогичным формулам с той разницей, что в них подставляются динамики не инвестиций, а собственно освоенных средств.

При оценке отвлечения основных фондов ($\Pi_{о.ф}$) следует учитывать особенности функционирования различных составляющих этой части средств производства:

$$\Pi_{о.ф} = \Pi_{а.ч} + \Pi_{п.ч}^{стац} - \Pi_{п.ч}^{моб}, \quad (5.18)$$

где $\Pi_{а.ч}$ — оценка отвлечения активной части основных фондов; $\Pi_{п.ч}^{стац}$ — оценка использования стационарных временных зданий, сооружений; $\Pi_{п.ч}^{моб}$ — оценка использования мобильных устройств, относящихся к категории пассивной части основных фондов.

В формуле (5.23) не учитываются затраты, связанные с использованием постоянных зданий и сооружений строительной организации, так как они обслуживают одновременно несколько строек, и их стоимость мало зависит от параметров отдельного оцениваемого в данном случае строительства.

Количественной основой экономической оценки привлеченной активной части основных фондов является величина

$$\Pi_{а.ч} = E_n \times \Phi_{а.ч}, \quad (5.19)$$

где E_n — достигнутая подрядной строительной организацией эффективность производства, руб./руб. в год; $\Phi_{а.ч}$ — стоимость привлеченных машин и механизмов, численно равная:

$$\Phi_{а.ч} = \sum_{i=1}^n \Phi_i \times \frac{t_i}{T_i}, \quad (5.20)$$

где n — число привлеченных машин и механизмов ($n = 1, 2, \dots, i, \dots$); Φ_i — балансовая стоимость i -й машины (или i -го механизма); t_i — продолжительность использования указанной машины или механизма на стройке; T_i — годовой плановый лимит рабочего времени названных машин и механизмов, смены.

Основой для выполнения расчетов по указанным формулам могут послужить проекты организации строительства с графиками потребности в основных машинах и механизмах, данные учета использования техники и т.д.

Если работа конкретной машины или механизма прерывалась несколько раз, то ее общая продолжительность определяется как сумма отдельных периодов работы.

Издержки на создание необходимого для обеспечения хода строительно-монтажных работ комплекса временных зданий и сооружений составляют заметную сумму, поэтому их учет является необходимым элементом оценки потерь от отвлечения ресурсов на незавершенное производство. Основой этих расчетов является строительный генеральный план (СПП) комплекса, разрабатываемый в составе проекта организации строительства и включающий экспликацию подобных объектов.

Количественной основой экономической оценки пассивной части основных производственных фондов является величина

$$\Phi_{п.ч} = \Phi_{п.ч}^{стац} + \Phi_{п.ч}^{моб}, \quad (5.21)$$

где $\Phi_{п.ч}^{стац}$ — стоимость стационарных временных зданий и сооружений, обслуживающих стройку на протяжении всей ее продолжительности; эта стоимость практически не может быть возвращена подрядной строительной организации (временные транспортные устройства, ограждения, сараи, навесы, переходные мостки и т.д.), ее можно рассчитать суммированием соответствующих показателей, использованных при проектировании стройгенпланов временных зданий и сооружений, отвечающих критериям стационарности; $\Phi_{п.ч}^{моб}$ — экономическая оценка мобильных устройств, относящихся к категории временных зданий и сооружений (например, передвижных вагончиков для размещения бытовок, административных служб и т.п.), она может быть рассчитана в порядке, описанном выше.

Пример. Строительная организация в течение 3 кварталов осуществляла строительство объекта, осваивая (поквартально) 0,3; 0,5; 1,0 млрд руб.

В строительстве были заняты фонды строительной организации, приведенные в табл. 5.2.

Эффективность производства строительной организации принята равной 0,15 руб./руб. в год.

Задача: определить потери строительной организации от незавершенного производства.

Таблица 5.2

Данные по фондам строительной организации

Наименование используемых основных фондов строительной организации	Балансовая стоимость, млн руб.	Период использования, дни	Нормативное число смен работы в год
А. Активная часть основных фондов			
Механизм № 1	60	40	240
Механизм № 2	40	60	240
Б. Стационарные временные здания и сооружения			
Здание № 1	4	Весь период строительства	—
Здание № 2	6		
В. Мобильные временные здания и сооружения			
Здание № 1	9	20	300
Здание № 2	10	75	300

Приведенная к году стоимость машин и механизмов равна

$$\Phi_{a.ч} = 60 \frac{40}{240} + 40 \frac{60}{240} = 20,0 \text{ млн руб.}$$

Потери от использования основных фондов составят

$$П_{a.ч} = 0,15 \text{ руб./руб. в год} \times 20,0 \text{ млн руб.} = 3,0 \text{ млн руб.}$$

Потери от использования стационарных временных зданий и сооружений составят

$$П_{п.ч}^{\text{стац}} = (4 + 6) \text{ млн руб.} \times 0,75 \text{ года} \times 0,15 \text{ руб./руб. в год} = 1,125 \text{ млн руб.}$$

Потери от использования мобильных устройств равны

$$П_{п.ч}^{\text{моб}} = 0,15 \left(9 \frac{20}{300} + 10 \frac{75}{300} \right) = 0,45 \text{ млн руб.}$$

Общая величина потерь строительной организации за 9 месяцев от незавершенного производства равна

$$П_{\text{общ}} = 3,0 + 1,125 + 0,45 = 4,575 \text{ млн руб.}$$

5. Получение экономического эффекта за счет сокращения накладных расходов строительной организации. Заметным резервом снижения себестоимости СМР при сокращении продолжительности строительства является экономия средств (затрат), расходуемых пропорционально времени осуществления работ. Такого рода издержки сосредоточены главным образом в накладных расходах строительной организации (оплата труда административно-хозяйственного персонала, отчисления на социальные нужды, содержание канцелярии, зданий и сооружений, охраны и т.д.). Подобные затраты принято называть *условно-постоянными*. При сокращении продолжительности строительства их экономия составит

$$\mathcal{E}_{н.р} = K_{п} \times H_{р} \left(1 - \frac{t_{ф}}{t_{пл}} \right), \quad (5.22)$$

где $\mathcal{E}_{н.р}$ — экономия (перерасход) условно-постоянной части накладных расходов при сокращении (затягивании) продолжительности строительства; $K_{п}$ — коэффициент, учитывающий удельный вес условно-постоянной части накладных расходов в их общей величине; $H_{р}$ — сумма накладных расходов по смете строящегося комплекса (объекта); $t_{ф}$, $t_{пл}$ — плановая и фактическая продолжительность строительства комплекса (объекта).

Пример. Строительная организация сумела сократить продолжительность строительства объекта с 12 до 10 месяцев. Накладные расходы по смете строящегося объекта составляют 60 млн руб. Доля условно-постоянных расходов равна 0,5.

$$\text{Получаем } \mathcal{E}_{н.р} = 0,5 \times 60 \text{ млн руб.} \left(1 - \frac{10}{12} \right) = 5 \text{ млн руб.}$$

Огромные потери в последние годы подрядные организации несут в связи с затягиванием (запаздыванием) платежей и инфляцией ($\mathcal{E}_{з.и}$). Эти два канала финансовых потерь связываются воедино, так как потери от инфляции пропорциональны времени задержки платежей:

$$\mathcal{E}_{з.и} = K \Delta T (E_c + \eta_{\text{год}}), \quad (5.23)$$

где K — сумма средств, задерживаемых к выплате; ΔT — величина задержки выплат, доли года; E_c — коэффициент экономической эффективности (рентабельности) строительной организации; $\eta_{\text{год}}$ — уровень инфляции в годовом исчислении, равный в свою очередь

$$\eta_{\text{год}} = I_{\text{год}} - 1, \quad (5.24)$$

где $I_{\text{год}}$ — индекс изменения цен на строительную продукцию в течение года.

Пример. Заказчик задержал платежи в сумме 200 млн руб. на 20 дней.

Задача: определить потери строительной организации, если: а) достигнутая эффективность производства (коэффициент) составляет 0,30 руб./руб. в год; б) уровень инфляции в годовом исчислении равен 1,2 руб./руб. в год.

$$\begin{aligned} \text{Э}_{з.и} &= 200 \text{ млн руб.} \times (20 \text{ дн.} : 365 \text{ дн.}) \times \\ &\times (0,30 + 1,2) \text{ руб./руб. в год} = 16,45 \text{ млн руб.} \end{aligned}$$

Более точно эти потери могут быть рассчитаны при исчислении индекса изменения цен $I(t_1, t_2)$ непосредственно за период задержки платежей:

$$I(t_1, t_2) = \frac{Ц_1}{Ц_2}, \quad (5.25)$$

где $Ц_1, Ц_2$ — индексы цен на строительную продукцию в начале и в конце периода платежей.

Фактор времени необходимо учитывать также при установлении нормы дисконта (E) разновременных результатов и затрат. В условиях рыночной экономики норма дисконта устанавливается в соответствии с приемлемой для инвестора нормой дохода на вложенный капитал. Инвестор не будет вкладывать средства в проект, реализация которого обеспечивает норму дохода меньшую, чем величина депозитного процента по вкладам. В этом случае инвестор предпочтет положить деньги в банк, а не вкладывать их непосредственно в производство. Банковский депозитный процент выступает в условиях рыночной экономики в качестве минимальной нормы дохода на капитал.

В условиях нестабильной экономики норма дохода, а следовательно, и норма дисконта должны приниматься выше депозитного процента на величину, учитывающую инвестиционный риск.

В случае, когда инвестиции представляют собой заемные средства, норма дохода должна быть не ниже процентной ставки, определяемой условиями погашения долгов по займам и процентных выплат.

При смешанном капитале, когда инвестируются собственные, заемные и привлеченные средства, нижняя норма дохода на капитал определяется как средневзвешенная величина выплат за пользование авансируемым капиталом.

Величина нормы дисконта при хозяйственно-экономическом подходе к оценке эффективности крупных инвестиционных проектов должна определяться с учетом не только чисто финансовых интересов государства, но и социальных и экологических

результатов, которые достаточно сложно поддаются стоимостной оценке. Это обстоятельство требует снижения нормы дисконта при расчете показателей общественно-хозяйственной эффективности по сравнению с нормами, принимаемыми при установлении *коммерческого эффекта* инвестиций.

Норма дисконта должна устанавливаться с учетом вида цен, принимаемых при расчете показателей экономической эффективности инвестиций. Для расчета показателей эффективности, как уже отмечалось, могут использоваться как *базисные*, так и *прогнозные* цены. *Под базисными понимаются цены, сложившиеся на определенный момент времени.* Базисные цены принимаются постоянными на весь расчетный период определения показателей эффективности.

Прогнозные цены определяются с учетом инфляционных процессов экономики и изменяются во времени. Если показатели эффективности инвестиционных вложений рассчитываются по прогнозным ценам, учитывающим инфляцию, то норма дисконта (E) принимается в соответствии с приемлемой для инвестора нормой дохода на капитал.

При определении эффективности инвестиционных вложений по базисным ценам учет инфляции осуществляется путем корректировки нормы дисконта. В этом случае используется так называемая *модифицированная норма дисконта*, определяемая из уравнения

$$(1 + E) = (1 + P/100)(1 + E_m), \quad (5.26)$$

где E — норма дисконта, не учитывающая инфляцию; P — годовая уровень инфляции в %; E_m — модифицированная норма дисконта.

Откуда

$$E_m = [(1 + E) : (1 + p/100)] - 1. \quad (5.27)$$

Модифицированный коэффициент дисконтирования (η_{tm}) равен

$$\eta_{tm} = \frac{1}{(1 + E_m)^t} = \frac{\left(1 + \frac{P}{100}\right)^t}{(1 + E)^t}. \quad (5.28)$$

Из уравнения (5.27) следует: чем выше уровень инфляции, тем меньше значение модифицированной нормы дисконта при $E = \text{const}$. При совпадении E с уровнем инфляции модифицированный коэффициент дисконтирования равен единице, т.е. необходимость дисконтирования отпадает.

Глава 6

ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ

6.1. Цели и задачи строительного проектирования

Возведению любого объекта предшествует установление технической возможности и экономической целесообразности его строительства. Эти задачи отражаются в специальном документе, который носит название «проект».

Проект — это система сформированных целей создаваемого инженерного сооружения или любого другого объекта промышленного или гражданского назначения, представленная в виде:

- ✓ графических материалов (чертежей), отражающих архитектурно-планировочные, конструктивно-компоновочные и технологические решения будущего сооружения;
- ✓ расчетно-пояснительных записок, обосновывающих техническую возможность его строительства, надежность и безопасность работы в конкретной природной среде;
- ✓ сметно-экономической части, определяющей стоимость строительства и обосновывающей экономическую целесообразность затрат финансовых, материально-технических и трудовых ресурсов.

От уровня проектных решений в значительной степени зависит экономическая эффективность объекта строительства, характер его жизненного цикла и продолжительность функционирования, себестоимость выпускаемой продукции, условия эксплуатации и труда.

Проектирование любого объекта обычно осуществляется в несколько этапов. После возникновения идеи (замысла) на *первом этапе* проектирования определяются цели инвестирования: назначение объекта строительства, его мощность, номенклатура выпускаемой продукции, место размещения. Проводится оценка возможностей инвестирования и достижения предполагаемых технико-экономических показателей.

На основе сделанных на первом этапе исследований и работ заказчик (инвестор) принимает решение о продолжении или прекращении работы по реализации идеи. При положительном решении заказчик подготавливает и представляет в местные органы власти ходатайство о намерениях строительства в данном районе предполагаемого объекта с просьбой предварительного согласования места его размещения. После получения от местных органов власти положи-

тельного решения заказчик приступает к работам *второго этапа* — разработке технико-экономического обоснования инвестиций в строительство объекта. На этом этапе проводятся более углубленные проработки инженерных и особенно экономических и сметно-финансовых вопросов с проведением необходимых инженерных изысканий. По результатам технико-экономического обоснования инвестиций принимается решение о целесообразности строительства и продолжении проектирования — разработке технического проекта (проекта).

Длительность проектного процесса от начала проектирования до начала строительства по средним и относительно крупным объектам обычно составляет от 5 до 10 лет; по особо сложным и крупным объектам продолжительность проектно-изыскательских работ может быть еще больше. Обстоятельство приводит к тому, что принятые в начале разработки проекта инженерные решения, основанные на последних достижениях науки и техники, к началу ввода объекта в эксплуатацию просто устаревают. В связи с этим в проектах промышленных предприятий следует предусматривать максимально новейшие достижения науки и техники, прогрессивную технологию производства, использование новейшего высокопроизводительного оборудования, установок, агрегатов, комплексной механизации и автоматизации работ, рациональное использование всех видов ресурсов и безотходных технологий. При проектировании новых жилищно-гражданских объектов в городах и селах надлежит предусматривать максимальные удобства проживания и обслуживания населения. При проектировании предприятий, выпускающих сельскохозяйственную продукцию, ставится задача создания крупных механизированных, специализированных комплексов с организацией производства на промышленной основе, с переработкой скоропортящейся продукции (овощей, фруктов) непосредственно в районах ее производства.

В проектах промышленных и сельскохозяйственных предприятий, жилых, общественных и гражданских зданий большое внимание уделяется их внешнему облику, с тем чтобы от размещения новых объектов был получен не только экономический, но и социальный и градостроительный эффект. Особое внимание уделяется рациональному использованию земли и охране окружающей среды.

Качество проекта определяется не только прогрессивными техническими решениями, но и достоверностью сметной документации. Смета используется для определения технико-экономических показателей проектируемого объекта и целе-

сообразности его строительства, для планирования и финансирования строительства, организации строительного производства, проведения экономической работы в строительномонтажных организациях и контроля их деятельности. От правильного определения сметной стоимости строящихся объектов во многом зависят ход строительного производства и экономическая эффективность строительства.

Техническим уровнем проектов обусловлены темпы роста производительности труда в строительномонтажных организациях и эффективность работы промышленных предприятий, выпускающих материалы и конструкции.

Проекты должны предусматривать максимальную сборность и унификацию зданий, но без ущерба их архитектурному содержанию, укрупнение конструкций с учетом наличных средств механизации, повышение технологичности проектных решений, использование высокопроизводительной техники. В проектах должна содержаться вся информация, необходимая для организации и планирования строительного производства (данные об объемах работ, потребном количестве материалов, конструкций, машин, трудовых ресурсах, транспортных средствах). Проект должен учитывать интересы предприятий, изготавливающих изделия, детали и конструкции. Количество применяемых типоразмеров и марок сборных элементов дается в проектах минимальным. Это исключает частую переналадку поточных линий на заводах. Таким образом, проектирование содействует развитию технического прогресса.

Проекты имеют большой объем изыскательского, графического и расчетного материала. В процессе проектирования, особенно по крупным и сложным объектам, проводятся модельные исследования, многочисленные согласования, экспертиза и утверждение законченной технической документации.

Поскольку все эти этапы требуют больших затрат труда и времени, начало проектно-изыскательских работ должно значительно предшествовать началу строительного производства. Только в этом случае можно своевременно обеспечить необходимой и качественной технической документацией программу строительства.

6.2. Стадии проектирования и содержание проектной документации

Проектно-изыскательские работы по крупным сложным промышленным объектам и комплексам обычно проходят семь характерных этапов:

- ✓ проблемные изыскания;
- ✓ разработка бизнес-плана;
- ✓ разработка технико-экономического обоснования инвестиций;
- ✓ выбор и утверждение площадки для строительства;
- ✓ разработка и выдача задания на проектирование;
- ✓ инженерные изыскания;
- ✓ проектирование.

Для выполнения проектно-изыскательских работ заказчик, как правило, привлекает специализированные проектно-изыскательские фирмы. Выбор проектно-изыскательской фирмы, как правило, осуществляется путем объявления торгов.

Проблемные изыскания проводятся только при проектировании крупных и сложных объектов и направлены на получение исходных данных для разработки бизнес-плана и технико-экономического обоснования инвестиций.

Бизнес-план — документ, обосновывающий экономическую целесообразность строительства объекта, он также разрабатывается при оценке целесообразности участия в сфере предпринимательской деятельности. Он содержит ответы на вопросы: что надо производить, как повысить конкурентоспособность производимого товара, какие нужны кредиты и когда их нужно и возможно будет возратить, какие сопрождения нужны для продвижения товара. Бизнес-план дает представление об экономической эффективности объекта строительства — сроках окупаемости, размерах прибыли, путях реализации продукции предприятия.

Бизнес-план включает результаты изучения рынка, его емкость, степень конкурентности среды, динамику цен и служит основой при переговорах с будущими заказчиками и инвесторами. Он дает возможность определить жизнеспособность будущего объекта строительства в условиях конкуренции, содержит рекомендации, как должно развиваться производство, служит основанием для получения финансовой поддержки от внешних инвесторов.

Бизнес-план обычно состоит из следующих разделов:

Резюме, в котором показывается назначение объекта строительства, что вновь создаваемое предприятие собирается производить, за счет чего, чем производимый товар будет отличаться от продукции конкурентов и почему потребители должны захотеть приобрести именно его. В резюме даются основные финансовые результаты, которых следует ожидать от дела в будущем: прогноз объема продаж, выручка, затраты на производство, валовая прибыль и уровень прибыльности и рентабельности, а также срок возврата банковского кредита.

Виды товаров (работ и услуг) — содержит информацию о номенклатуре существующих и новых видов товаров, работ и услуг, в чем состоит преимущество технологий производства работ. Если это относится к строительной или проектно-исследовательской организации, то каким потенциалом обладает строительная или проектно-исследовательская фирма.

Рынки сбыта — приводится анализ существующих рынков сбыта, предложение по расширению сферы влияния. Важным моментом является определение потребителей, их запросы, как довести до них свою продукцию. Без хорошего понимания заказчика трудно оценить сильные и слабые стороны новой продукции, работ, услуг.

Конкуренция на рынке сбыта — содержит анализ рыночной конъюнктуры, конкурентов, их стратегии, тактику на рынке строительной продукции, данные о количестве организаций, предлагающих услуги по выполнению подобных строительного-монтажных и других работ.

План маркетинга содержит цели и стратегии маркетинга, ценообразования, схемы распространения работ и услуг, решает вопросы рекламы, формирования общественного мнения.

План производства содержит сведения о производственной мощности будущего объекта строительства. Если вопрос идет о строительстве, приводятся данные мощности строительной организации, ее основных производственных фондах, репутации организации. Главная задача — показать своим потенциальным заказчикам, что организация в состоянии выполнить предлагаемые объемы работ в нужные сроки и с требуемым качеством.

Организационный план — приводятся сведения об организационной структуре подрядной фирмы, о ее персонале: состав, возраст, образование, опыт работы; о рабочей силе, материальных условиях, кадровой политике. Если речь идет о строящемся объекте, предприятии, приводятся те же самые данные.

Правовое обеспечение. Для строительного-монтажных и проектных фирм указываются дата создания, приводятся сведения о регистрации, учредительные документы, номер лицензии на право работ, форма собственности, копии договоров или отзывы о работе с другими организациями.

Оценка рисков и страхование — определяется степень риска и целесообразность участия в данном предприятии, рассматриваются вопросы страхования объектов строительства, выполнения работ и оказания услуг.

Финансовый план — содержит объемы выполнения работ, прибыль, себестоимость, план доходов и расходов, движение денежных средств, баланс.

Стратегия финансирования — содержит сведения: сколько нужно средств для реализации проекта, где можно получить кредит и в какой форме, условия, когда можно ожидать возврата вложенных средств.

На основании результатов разработки бизнес-плана заказчик выходит в местные органы власти с ходатайством о намерениях строительства в данном районе намечаемого объекта. В ходатайстве о намерениях строительства производственных объектов приводятся технические и технологические данные о предприятии, примерная численность рабочих и служащих, ориентировочная потребность предприятия в сырье и материалах, энергоресурсах, воде, земельных ресурсах, соображения о возможности влияния предприятия на окружающую среду и экологическую обстановку, обеспечении работников и их семей жильем и объектами социально-бытового назначения. Ходатайство о намерениях содержит информацию об источниках финансирования и использования готовой продукции.

После получения положительного заключения на ходатайство о намерениях заказчик приступает к разработке технико-экономического обоснования инвестиций в строительство. Разработка технико-экономического обоснования инвестиций проводится с целью принятия решения о хозяйственной необходимости, технической возможности, коммерческой, экономической и социальной целесообразности инвестиций.

Технико-экономическое обоснование (ТЭО) инвестиций в строительство является важнейшим документом, на основании которого принимается принципиальное решение о строительстве данного объекта и разработке технического проекта. В задании на разработку ТЭО инвестиций приводятся требования к архитектурно-планировочным, конструктивным и инженерным решениям, требования к охране окружающей среды, особые условия строительства и основные технико-экономические показатели объекта строительства.

При разработке ТЭО инвестиций проводятся более углубленные исследования вопросов маркетинга, спроса с учетом уровня цен, инфляции, состояния деловой активности, более тщательно обосновывается политика сбыта продукции на основе прогноза конъюнктуры рынка, разрабатываются мероприятия по стимулированию сбыта продукции, в том числе на внешнем рынке, и т.д. Также более углубленно обосновывается технология основного и вспомогательных производств,

с большей тщательностью анализируется обеспечение будущего предприятия ресурсами. В состав ТЭО инвестиций включаются материалы по обоснованию местонахождения объекта строительства: наличие транспортных коммуникаций, инженерных сетей, объектов производственной и социальной инфраструктуры, рынка сбыта продукции. Раздел содержит принципиальные решения по объемно-планировочным и конструктивным вопросам: сроки и очередность строительства, общие положения по организации и технологии строительства, решения по энергообеспечению, теплоснабжению и газоснабжению. Оценивается характер воздействия на природную среду, определяются потребности в трудовых и материально-технических ресурсах, основные технико-экономические показатели и эффективность инвестиций, проводится сопоставительный анализ технико-экономических показателей с аналогичными объектами, построенными в стране заказчика и за рубежом.

При разработке ТЭО инвестиций, как правило, рассматривается несколько вариантов объекта строительства. По каждому варианту по укрупненным показателям стоимости определяются объем капитальных вложений (К), себестоимость продукции (С), удельные капитальные вложения, удельные расходы сырья, топлива, электроэнергии, численность работающих, производительность труда. Оптимальный вариант выбирают по минимуму затрат.

Название разделов ТЭО инвестиций достаточно близко совпадает с разделами бизнес-плана, но по содержанию они отличаются глубиной проработки как экономических, так и инженерных решений.

В случаях, когда бизнес-план разрабатывается после разработки ТЭО инвестиций, материалы ТЭО инвестиций служат обоснованием для его разработки. Бизнес-план в этом случае формируется для подтверждения платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия или иного объекта инвестирования.

ТЭО инвестиций утверждается на основе заключения государственной экспертизы и решения органа исполнительной власти о согласовании места сооружения объекта. Выбор местоположения объекта оформляется и утверждается актом выбора площадки для строительства. Наличие утвержденного ТЭО инвестиций и акта выбора площадки позволяет перейти к следующему этапу проектирования — разработке проекта (технического проекта).

Разработка проекта начинается с разработки и выдачи технического задания на проектирование. Техническое за-

дание на проектирование выдает заказчик. Но в связи с тем, что заказчик, как правило, не обладает достаточной квалификацией, для его составления привлекается проектная или инженеринговая фирма. Техническое задание является неотъемлемой частью любого договора (контракта) на проектно-изыскательские работы.

Задание на проектирование промышленного объекта содержит данные о районе, пункте и площадке строительства, о характеристике продукции, ее номенклатуре и мощности производства, о предполагаемой специализации и кооперировании, основных технологических процессах и оборудовании, об источниках снабжения сырьем, водой, топливом, газом и электроэнергией, об условиях очистки и сброса сточных вод, о районах потребления готовой продукции, о сроках строительства и очередности ввода в действие мощностей, ориентировочных размерах капитальных вложений, об объемах жилищно-гражданского строительства и его размещении.

По установившейся практике принято считать проектные, изыскательские и исследовательские работы, выполненные до начала разработки технического проекта, предпроектной стадией. Стадия непосредственного проектирования начинается с разработки технического проекта (проекта).

Выбор площадки для строительства при подготовке задания на проектирование проводит комиссия, состоящая из представителей заказчика проекта, проектной организации, подрядной строительной организации, местных органов власти, органов санитарно-эпидемиологической службы, государственного пожарного надзора, госгортехнадзора, органов, контролирующих использование и охрану водных ресурсов, управления железной дороги, связи, энергетики, гражданской обороны.

Площадку под застройку целесообразно выбирать на непригодных для сельскохозяйственного использования землях, вблизи населенных пунктов, источников водоснабжения, энергоснабжения. Площадка должна удовлетворять санитарным требованиям.

Комиссия составляет акт о выборе площадки, который является основным документом о согласовании намеченных проектных решений и подключения предприятия к инженерным сетям и коммуникациям.

Задание на проектирование составляет заказчик при участии проектной организации на основе утвержденного ТЭО. Задание на проектирование промышленного объекта содержит данные о районе, пункте и площадке строительства, о характеристике продукции, ее номенклатуре и мощности про-

изводства, о предполагаемой специализации и кооперировании, основных технологических процессах и оборудовании, об источниках снабжения сырьем, водой, топливом, газом и электроэнергией, об условиях очистки и сброса сточных вод, о районах потребления готовой продукции, о сроках строительства и очередности ввода в действие мощностей, ориентировочных размерах капитальных вложений, об объемах жилищно-гражданского строительства и его размещении.

Инженерные изыскания проводятся с целью получения данных, необходимых для принятия технически правильного и экономически обоснованного проектного решения строительства и эксплуатации объектов. Инженерные изыскания делятся на экономические и технические. Экономические изыскания проводят в период разработки ТЭО инвестиций и составления бизнес-плана. Но часть этих изысканий используется и в проекте. В задачу экономических изысканий входит сбор данных о наличии: существующих предприятий, их продукции, источников сырья, топливно-энергетических ресурсов, инженерных сетей различного назначения, железных и автомобильных дорог, водных путей сообщения, трудовых ресурсов и жилой площади, развитию сырьевой базы, состоянию земельного фонда.

В комплекс работ, выполняемых в процессе технических изысканий, входят топографо-геодезические работы, инженерно-геологические, гидрогеологические и гидрологические, климатические, почвенно- и геоботанические, санитарно-гигиенические изыскания, сбор данных, необходимых для разработки проекта организации строительства. Полнота и качество изысканий определяют правильность и целесообразность решений, принятых в проекте.

Проектирование может осуществляться в две стадии — проект (технический проект) и рабочие чертежи или в одну стадию — техно-рабочий проект.

В две стадии проектируются сложные промышленные, а также жилищно-гражданские объекты, сооружаемые в городах, не имеющих генеральных планов. Все остальные объекты проектируются в одну стадию.

Технический проект (проект), согласно Инструкции о порядке разработки, согласования, утверждения и составе проектной документации на строительство предприятий, зданий и сооружений (СНиП 11-01—95), включает в себя следующие разделы:

- 1) общая пояснительная записка;
- 2) генеральный план и транспорт;
- 3) технологические решения;

- 4) управление производством и предприятием и организация условий и охраны труда рабочих и служащих;
- 5) архитектурно-строительные решения;
- 6) инженерное оборудование, сети и системы;
- 7) организация строительства;
- 8) охрана окружающей среды;
- 9) инженерно-технические мероприятия гражданской обороны;
- 10) сметная документация;
- 11) эффективность инвестиций.

1. *В общей пояснительной записке* даются информация о проектной мощности объекта, номенклатуре, качестве и конкурентоспособности продукции, потребности объекта в ресурсах, сведения о социально-экономических и экологических условиях района строительства, основные показатели по генеральному плану, инженерным сетям и коммуникациям и другие характеристики реализации инвестиционного проекта.

2. *Генеральный план и транспорт* включает в себя показатели по генеральному плану, внутриплощадочному и внешнему транспорту, основные планировочные решения, мероприятия по благоустройству территории и другие материалы.

3. *Технологические решения* — приводятся характеристики технологии производства, трудоемкости изготовления продукции, предложения по организации контроля качества продукции, топливно-энергетический и материальный балансы технологических процессов, технические решения по предотвращению (сокращению) выбросов и сбросов вредных веществ в окружающую среду и т.д.

4. *Управление производством, предприятием и организация условий и охраны труда рабочих и служащих* включает анализ организационно-функциональной структуры управления предприятием, АСУ, числа и оснащенности рабочих мест, санитарно-гигиенических условий труда работающих, мероприятия по охране труда и технике безопасности.

5. В раздел «*Архитектурно-строительные решения*» входят сведения об инженерно-геологических, гидрогеологических условиях площадки строительства, обоснование архитектурно-строительных решений, мероприятия по снижению производственных шумов и вибраций и т.д.

6. *Инженерное оборудование, сети и системы* — приводятся решения по водоснабжению, канализации, теплоснабжению, газоснабжению, электроснабжению, отоплению, вентиляции и т.д.

7. Раздел «*Организация строительства*» разрабатывается в соответствии со СНиП «Организация строительного про-

изводства» и характеризуется принципами использования ресурсов (в том числе и ресурсов времени) при сооружении объекта.

Составные части ОСП — стройгенплан стройки и календарный план строительства. В ОСП решаются вопросы об источниках обеспечения стройки материалами, конструкциями, полуфабрикатами, деталями, изделиями, строительными машинами и транспортом. При этом объемы строительного производства в целом по стройке увязываются с имеющимися в наличии ресурсами. Если выясняется, что производственные мощности предприятий недостаточны, намечаются мероприятия по их увеличению.

Проект организации строительства содержит календарный план строительства объектов и методы производства основных строительного-монтажных работ, определяет состав подрядных строительных организаций, систему управления ими, развитие их в ходе развертывания строительства.

8. В разделе «Охрана окружающей среды» приводятся мероприятия по снижению вредного воздействия на природную среду как в процессе строительства, так и при дальнейшей эксплуатации объекта.

9. *Инженерно-технические мероприятия гражданской обороны* включают мероприятия по защите населения и территорий от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера.

10. Раздел «Сметная документация» содержит сводные сметные расчеты стоимости строительства и при необходимости сводку затрат, объектные и локальные сметные расчеты, сметные расчеты на отдельные виды затрат, в том числе на изыскательские и проектные работы. Стоимость строительства в сметной документации рекомендуется приводить в двух уровнях цен: в базисном и текущем (или прогнозном). На основе текущих и прогнозных цен заказчики и подрядчики формируют сводные (договорные) цены на строительную продукцию.

11. В разделе «Эффективность инвестиций» уточняется оценка эффективности капитальных вложений, установленная ранее в Обоснованиях инвестиций.

В составе проекта (технического проекта), как правило, разрабатывается тендерная документация для объявления торгов на строительство.

Технический проект, как правило, проходит экспертизу. В подавляющем большинстве случаев по крупным и сложным объектам заказчик объявляет тендер на проведение экспертизы. В процессе экспертизы проверяют соответствие раз-

работанного проекта выданному техническому заданию на проектирование, анализируют технический уровень прогрессивности и новизну проектных решений, проверяют правильность оценки экономической эффективности капитальных вложений, сопоставляют принятые решения с лучшими отечественными и зарубежными проектами. Особое внимание обращается на решение вопросов, связанных с безопасностью сооружений.

После завершения экспертизы экспертное заключение передается проектировщику. Проектировщик, изучив замечания экспертов, совместно с заказчиком принимают решение о доработке проекта и внесении в него изменений. После этого проект утверждается, и заказчик принимает решение об объявлении торгов на строительство объекта, на основании которых определяется подрядная строительная организация.

В соответствии с международной практикой и действующими рекомендациями рабочая документация на строительство объекта разрабатывается подрядчиком или по его решению ее составление на основании контракта поручается специализированной проектно-изыскательской организации.

При составлении рабочих чертежей запрещается принимать решения, ухудшающие технико-экономические показатели, принятые в техническом проекте, отрицательно сказывающиеся на условиях труда работающих или снижающие степень безопасности сооружений.

Рабочие чертежи не подлежат согласованию, экспертизе и утверждению. Подписанные главным инженером строящегося предприятия или главным инженером управления капитального строительства действующего предприятия, они поступают в производство работ.

На стадии рабочего проектирования строительная организация обычно собственными силами разрабатывает *проект производства работ (ППР)*, в котором уточняются методы производства работ и определяются ресурсы, необходимые для возведения объекта.

Сроки производства работ увязываются с объемами и сроками поставки материально-технических ресурсов. Эти вопросы решаются при составлении графика производства работ и поступления ресурсов на объект. При составлении графика поставки строительных материалов исходят из обеспечения минимально необходимого запаса материалов на строительной площадке.

Наряду с графиками производства работ и обеспечения строящихся объектов ресурсами важной составной частью

ППР является объектный стройгенплан, на котором указываются строящиеся и существующие постоянные и инвентарные здания. При разработке стройгенплана исходят из рационального использования территории строительной площадки. Количество и порядок размещения производственно-бытовых помещений должны удовлетворять санитарным нормам и не вызывать излишних перемещений рабочих на строительной площадке. Трассы инженерных коммуникаций и дорог должны иметь минимальную протяженность. Строительные машины следует размещать таким образом, чтобы обеспечивалась рациональная технология производства (соблюдая при этом требования по технике безопасности).

Когда проектирование ведется в одну стадию, в формате техно-рабочего проекта, в нем выделяется утверждаемая часть и рабочие чертежи. Порядок прохождения и согласования утверждаемой части аналогичен процедурам согласования технического проекта.

Рабочая документация включает локальные сметы, ведомости объемов и потребности в строительных материалах, спецификации оборудования, требования к производству работ.

6.3. Оценка экономичности проектных решений

В процессе проектирования и строительства инженерно-технические, организационно-технологические или хозяйственные решения принимаются в условиях многовариантности. Например, одно и то же здание или сооружение может иметь различные конструктивно-компоновочные или объемно-планировочные решения, может быть выполнено с использованием разных материалов, разных методов производства работ с применением различных средств механизации. В связи с этим возникает задача: из множества вариантов выбрать наиболее рациональный.

Рациональный вариант обычно выбирается путем сравнения технико-экономических показателей рассматриваемых вариантов, сопоставления показателей нового проекта с эталоном или построенным сооружением. Принимается то решение, которое при условии одинаковой надежности и безопасности для своего осуществления требует меньших затрат.

При сравнении вариантов различных решений в качестве критерия экономической эффективности используют систему показателей, которые подразделяются, с одной стороны, на эксплуатационные и строительные, а с другой (как те, так и другие) — на основные и дополнительные.

В числе основных показателей рассматриваются объемы капитальных вложений (или удельные капитальные вложения), себестоимость выпуска продукции предприятия, себестоимость строительно-монтажных работ (или затраты на единицу продукции). К последней относится также и продолжительность строительства.

К дополнительным, или частным, показателям причисляются: удельная трудоемкость, удельный вес строительно-монтажных работ в общем объеме капитальных вложений, коэффициент сборности, расход основных строительных материалов (леса, цемента, металла) на 1 млн руб. сметной стоимости строительно-монтажных работ; коэффициент застройки; протяженность инженерных коммуникаций и дорог, объем земляных работ по вертикальной планировке, инженерным коммуникациям и устройству дорог, затраты на освоение участка (снос строений, вырубку леса, дренаж и т.п.), масса возводимых зданий, степень полезного использования объема и площади зданий, трудоемкость изготовления продукции на строящемся предприятии, внутривозовские транспортные расходы, расходы по эксплуатации инженерных коммуникаций и транспортных сооружений, удельные затраты сырья, топлива и энергии, срок службы возводимых зданий и сооружений и ряд других строительных и эксплуатационных показателей.

Важным дополнительным показателем является удельная трудоемкость работ, т.е. затраты труда на 1 руб. сметной стоимости строительно-монтажных работ (κ_T) или на единицу объема объекта (κ_T^1).

Удельную трудоемкость работ κ_T и κ_T^1 определяют по формулам

$$\kappa_T = \frac{T_o}{C_{\text{смп}}}; \quad \kappa_T^1 = \frac{T_o}{V}, \quad (6.1) \text{ и } (6.2)$$

где $C_{\text{смп}}$ — сметная стоимость строительно-монтажных работ, выполняемых при возведении объекта строительства, тыс. руб.; V — объем строящегося объекта, м³; T_o — суммарные затраты труда при сооружении объекта, человеко-дней.

Показатель удельной трудоемкости работ отражает затраты живого труда при производстве строительно-монтажных работ и характеризует технологичность конструктивных решений сооружаемого объекта и уровень механизации строительно-монтажных работ.

Удельный вес строительно-монтажных работ $K'_{\text{смп}}$ в общем объеме капитальных вложений рассчитывают по формуле

$$K_{\text{смп}} = \frac{C_{\text{смп}}}{K} \times 100\% . \quad (6.3)$$

Этот показатель характеризует уровень индустриализации строительства.

Коэффициент застройки K_3 отражает степень использования застраиваемого земельного участка:

$$K_3 = \frac{F_3}{F_0} , \quad (6.4)$$

где F_3 и F_0 — соответственно площадь застраиваемой и общей территории участка.

Экономичность, или степень, уровень полезного использования площади ($\kappa_{\text{п}}$) или объема ($\kappa_{\text{о}}$) зданий:

$$\kappa_{\text{п}} = \frac{F}{F_{\text{п}}}; \quad \kappa_{\text{о}} = \frac{V}{F} , \quad (6.5) \text{ и } (6.6)$$

где F — общая площадь здания, м^2 ; $F_{\text{п}}$ — полезная (жилая или производственная площадь), м^2 ; V — объем здания, м^3 .

Коэффициенты $\kappa_{\text{п}}$ и $\kappa_{\text{о}}$ показывают, какая часть общей площади или объема здания используется по прямому назначению, насколько правильно выбрана высота помещений (этажей) и запроектированы подсобно-вспомогательные помещения.

Наличие системы показателей позволяет оценивать сложные технические и хозяйственные решения с разных сторон с достаточной степенью точности. Однако эти показатели, как правило, противоречивы. Задача проста, если у одного варианта все показатели лучше, чем у другого. Но на практике, к сожалению, так бывает редко. Часто явление, когда, например, сокращение продолжительности строительства достигается применением более дорогих индустриальных конструкций, сокращение эксплуатационных затрат зданий достигается за счет применения более дорогих материалов, за счет увеличения затрат на теплоизоляцию, сокращение трудозатрат на строительство — за счет применения более производительных, но и более дорогостоящих и механизмов и т.д.

В одних случаях, чтобы оценить эффективность того или иного решения, бывает достаточно сопоставить величину дополнительных капитальных вложений с разностью текущих затрат. Например, капитальные вложения по одному из вариантов больше, чем по другому: $K_1 > K_2$, но текущие затра-

ты (себестоимость строительной продукции) по первому варианту ниже: $C_1 < C_2$, что означает перерасход капитальных вложений в период строительства, которые будут регулярно компенсироваться экономией от снижения себестоимости продукции в период эксплуатации. Второй вариант: строительство осуществляется при меньших капитальных вложениях: $K_1 < K_2$, но с более высокой годовой себестоимостью выпускаемой продукции: $C_1 > C_2$.

Последовательность расчетов при определении наиболее эффективного варианта следующая: сначала определяют разность капитальных вложений по рассматриваемым вариантам $K_1 - K_2$, которая называется дополнительными капитальными вложениями по первому варианту по сравнению со вторым, затем определяется величина снижения себестоимости продукции или эксплуатационных расходов $C_2 - C_1$. Влияние роста капитальных вложений на снижение себестоимости оценивается отношением этого снижения к величине вызвавших его капитальных вложений. Это отношение называют коэффициентом сравнительной экономической эффективности (E):

$$E = \frac{C_2 - C_1}{K_1 - K_2} . \quad (6.7)$$

Этот коэффициент отражает экономию от снижения себестоимости продукции, получаемую на каждый рубль дополнительных капитальных вложений. В качестве минимально допустимого предела величины коэффициента эффективности $E_{\text{м}}$, ниже которого решение оценивается как неэффективное, считается $E_{\text{м}} = 0,12$, а для объектов, проектируемых или строящихся в районах Крайнего Севера или в районах, приравненных к ним, $E_{\text{м}}^{\text{с}} = 0,08$. При этих условиях формула (6.7) примет следующий вид

$$\frac{C_2 - C_1}{K_1 - K_2} > E_{\text{м}} . \quad (6.8)$$

Пример. Определить целесообразность реконструкции завода сборного железобетона. Мощность завода $P = 40$ тыс. $\text{м}^3/\text{год}$ элементов сборного железобетона; себестоимость продукции $C_1 = 350$ руб./ м^3 ; стоимость реконструкции $K_2 = 10$ млн руб., себестоимость продукции после реконструкции составит $C_2 = 310$ руб./ м^3 , $K_1 = 0$.

Расчет эффективности: определим дополнительные капитальные вложения на единицу мощности завода $K_{\text{уд}}$.

$$K_{уд} = \frac{K_2 - K_1}{P} = \frac{1000 \times 10^4}{4 \times 10^4} = 250 \text{ руб./м}^3.$$

Тогда расчетный коэффициент эффективности составит

$$E_p = \frac{C_1 - C_2}{K_{уд}} = \frac{350 - 310}{250} = 0,16 > 0,12.$$

Отсюда следует, что проводить реконструкцию завода целесообразно. Предельная максимальная себестоимость железобетонных изделий, при которой реконструкцию завода проводить целесообразно, определяется следующим образом:

$$E_p = \frac{350 - C_1}{250} = 0,12,$$

откуда

$$C_1 = 350 - (250 \times 0,12) = 320 \text{ руб./м}^3.$$

При сравнении нескольких вариантов расчеты проводятся методом приближения попарно с выявлением в каждой паре лучшего варианта.

Показатели	Варианты		
	I	II	III
Себестоимость железобетонных изделий C , руб./м ³	350	400	300
Капитальные вложения на единицу мощности $K_{уд}$, руб.	1000	700	2000

Пример. Требуется выбрать наиболее эффективный вариант строительства завода сборного железобетона при следующих данных:

Сравнение вариантов производится поэтапно:

1. Сравним вариант I с вариантом II:

$$E_{I-II} = (400 - 350) : (1000 - 700) = 50 : 300 = 0,167 > 0,12.$$

Следовательно, вариант I экономичнее варианта II.

2. Сравним вариант I с вариантом III:

$$E_{I-III} = (350 - 300) : (2000 - 1000) = 50 : 1000 = 0,05 < 0,12.$$

Расчеты показали, что наиболее экономичным является вариант I.

Из приведенных примеров следует, что при использовании метода сравнительной экономической эффективности, при выборе наиболее экономичного варианта рассматриваются лишь изменяющиеся по сравниваемым вариантам части стоимости.

В качестве критерия эффективности выступает сравнительная величина интегрального экономического эффекта — суммы приведенных строительно-эксплуатационных расходов. Сравнительная величина интегрального эффекта отличается от общей его величины тем, что не учитываются не изменяющиеся по вариантам составляющие. Критерием выбора варианта служит максимум интегрального эффекта.

Если сравниваемые варианты отличаются друг от друга только размерами потребных капитальных вложений и эксплуатационными расходами (текущими затратами), то наиболее эффективное решение будет отвечать минимуму модифицированной суммы приведенных строительно-эксплуатационных затрат. Модифицированные приведенные затраты (3) являются частным случаем интегрального эффекта капитальных вложений. Исходя из этих условий неравенство (6.8) может быть приведено к следующему виду

$$C_2 - C_1 > E_m(K_1 - K_2),$$

а затем к виду

$$C_1 + E_m K_1 < C_2 + E_m K_2. \quad (6.9)$$

Сумма $(C + E_m K)$ имеет единую размерность, обозначается символом Z и при условии ее минимизации может быть использована в качестве критерия эффективности при сравнении любого числа вариантов.

Например, если сравниваются два варианта, то принимается тот, который имеет меньшее значение, т.е. при $Z_r = Z_r' - Z_r'' < 0$, где Z_r' и Z_r'' — годовые приведенные затраты по первому и второму вариантам капитальных вложений.

Исходя из зависимости (6.9), разность приведенных строительно-эксплуатационных расходов может быть представлена в следующем виде

$$Z_r = E_m(K_2 - K_1) + (C_1 - C_2), \quad (6.10)$$

где K_1 и K_2 — величина капитальных вложений по первому и второму вариантам. Величина экономии текущих затрат $C = C_1 - C_2$ (при $C_1 > C_2$) обуславливает прирост прибыли. Учитывая налог на прибыль, не всю величину экономии текущих затрат следует относить на прирост чистой прибыли предприятия. Поэтому приведенные затраты (Z_p) при сравнении вариантов инвестиционных вложений целесообразно рассчитывать в виде модифицированной формы зависимости по формуле

$$З = \sum_{t=0}^{T_p} K_t \times \eta_t + (1-a) \sum_{t=0} C_t \times \eta_t, \quad (6.11)$$

где K_t — инвестиции в t -й год; η_t — коэффициент дисконтирования; T_p — расчетный период; C_t — эксплуатационные расходы (текущие издержки); a — доля налоговых отчислений от прибыли.

При постоянных эксплуатационных расходах C и одноэтапных инвестициях K_0 модифицированные приведенные затраты, согласно (6.11), будут иметь вид

$$З_\eta = K_0 + (1-a) \frac{C}{E}, \quad (6.12)$$

а годовые модифицированные приведенные затраты

$$З_\Gamma = EK_0 + (1-a)C. \quad (6.13)$$

Срок окупаемости дополнительных инвестиций ($T_{ок}$) показывает временной период, за который дополнительные инвестиционные затраты в более дорогостоящий вариант окупаются за счет прироста экономических результатов, обусловленного реализацией инвестиций. Расчетный срок окупаемости (T) определяется в общем случае из равенства

$$\begin{aligned} T_{ок} &= \sum_{t=0}^T \left[(R_t^{(2)} - З_t^{(2)}) - (R_t^{(1)} - З_t^{(1)}) \right] \times \eta_t = \\ &= \sum_{t=0}^T (K_t^{(1)} - K_t^{(2)}) \times \eta_t, \end{aligned} \quad (6.14)$$

где $R_t^{(1)}, R_t^{(2)}$ — экономический результат инвестиционных вложений по первому или второму варианту в t -й год; $З_t^{(1)}, З_t^{(2)}$ — затраты по первому или второму варианту в t -й год; $K_t^{(1)}, K_t^{(2)}$ — инвестиционные затраты по первому или второму варианту в t -й год.

Если сравниваемые варианты отличаются только эксплуатационными расходами и инвестиционными вложениями, то срок окупаемости дополнительных инвестиций находится из уравнения

$$T_{ок} = (1-a) \sum_{t=0}^T (C_t^{(2)} - C_t^{(1)}) \times \eta_t = \sum_{t=0}^T (K_t^{(1)} - K_t^{(2)}) \times \eta_t, \quad (6.15)$$

где $C_t^{(1)}, C_t^{(2)}$ — эксплуатационные расходы по первому или второму варианту в t -й год.

Для выбора варианта расчетное значение срока окупаемости $T_{ок}$ сравнивают с его нормативным значением $T_n = 1/E$. Дополнительные инвестиции оправданы лишь тогда, когда расчетный срок их окупаемости не выше нормативного значения. Более капиталоемкий вариант выбирается в этом случае при $T_{ок} < T_n$. При постоянных во времени экономических результатах и затратах, а также одноэтапных вложениях в анализируемых вариантах срок окупаемости дополнительных инвестиций примерно равен

$$T_{ок} \approx \frac{K_0^{(1)} - K_0^{(2)}}{(R^{(2)} - З^{(2)}) - (R^{(1)} - З^{(1)})}, \quad (6.16)$$

где $R^{(1)}, R^{(2)}$ — годовые результаты по первому или второму вариантам; $З^{(1)}, З^{(2)}$ — годовые затраты по сравниваемым вариантам; $K_0^{(1)}, K_0^{(2)}$ — инвестиции по первому и второму вариантам.

Если экономические результаты инвестирования отличаются по вариантам лишь эксплуатационными затратами, то зависимость (6.16) приобретает вид

$$T_{ок} = \frac{K_0^{(1)} - K_0^{(2)}}{(1-a) - (C^{(2)} - C^{(1)})}, \quad (6.17)$$

где $C^{(1)}, C^{(2)}$ — эксплуатационные расходы по вариантам I и II.

Обратная величина срока окупаемости представляет собой коэффициент эффективности дополнительных инвестиционных вложений (коэффициент сравнительной эффективности \mathcal{E}_p , показывающий, какой эффект в виде превышения годовых результатов над затратами вызывает увеличение на единицу инвестиций). Согласно (6.16) и (6.17),

$$\mathcal{E}_p = \frac{(R^{(2)} - З^{(2)}) - (R^{(1)} - З^{(1)})}{K_0^{(1)} - K_0^{(2)}} \text{ или } \mathcal{E}_p = \frac{(1-a) - (C^{(2)} - C^{(1)})}{K_0^{(1)} - K_0^{(2)}}. \quad (6.18)$$

Расчетное значение коэффициента эффективности \mathcal{E}_p сравнивается с его нормативным значением E_n , соответствующим удовлетворяющей инвестора норме дохода на капитал. При $\mathcal{E}_p > E_n$ принимается более инвестиционноемкий вариант.

Для предварительных расчетов можно воспользоваться упрощенной формулой

$$T_{\text{ок}} = \frac{K_1 - K_2}{C_2 - C_1} = \frac{\Delta K}{\Delta C}, \quad (6.19)$$

где K_1 и K_2 — капитальные вложения по сравниваемым вариантам, руб.; C_1 и C_2 — себестоимость годового выпуска продукции по этим вариантам, руб.

Пример. Определить срок окупаемости дополнительных капитальных вложений для двух вариантов проектного решения строительства завода.

Вариант I: капитальные вложения $K_1 = 9$ млн руб., себестоимость годового выпуска продукции $C_1 = 12$ млн руб.

Вариант II предполагает применение более современного и более производительного технологического оборудования. Величина капитальных вложений K_2 при этом увеличивается до 10,5 млн руб., но за счет применения более производительного технологического оборудования себестоимость годового выпуска продукции C_2 составит 11,5 млн руб.

Срок окупаемости дополнительных капитальных вложений при строительстве завода по второму варианту составит:

$$T_{\text{ок}} = \frac{K_1 - K_2}{C_2 - C_1} = \frac{10,5 - 9,0}{12,0 - 11,5} = \frac{1,5}{0,5} = 3 \text{ г.}$$

Величина, обратная сроку окупаемости капитальных вложений, называется коэффициентом сравнительной экономической эффективности E , которая определяется по формуле

$$E = \frac{1}{T_{\text{ок}}} = \frac{C_2 - C_1}{K_1 - K_2}. \quad (6.20)$$

Для рассматриваемого примера $E = \frac{1}{3} = 0,33$.

При сравнении нескольких вариантов критерием оптимального решения задачи является сумма модифицированных приведенных затрат [см. формулу (6.13)].

Для предварительных расчетов различных вариантов проектных решений можно принять $a = 0$, тогда формула (6.13) примет вид

$$Z = EK + C. \quad (6.21)$$

Экономический эффект от применения новых технологических решений, методов производства работ, организации

строительства, обеспечивающих экономию ресурсов (Δ), рассчитывают по формуле

$$\Delta = Q_r[(C_1 - C_2) + E_n(K_1 - K_2)], \quad (6.22)$$

где Q_r — годовой объем реализации в натуральных показателях; $C_1 - C_2$ — себестоимость выполненной единицы работ или эксплуатационные затраты по сравниваемым вариантам, руб.; коэффициент сравнительной эффективности капитальных вложений E_n при применении новой техники принимается равным 0,15; K_1 и K_2 — капитальные вложения на единицу работ или стоимость основных производственных фондов, отнесенная к единице работ по сравниваемым вариантам, руб.

Экономическую эффективность рассчитывают по каждому из направлений технического прогресса: механизации строительства, технологии производства работ и организации строительства. При определении экономической эффективности механизации строительства учитывают применение новых и модернизацию старых машин, повышение уровня механизации и т.д. При расчете экономической эффективности новых методов технологии производства работ и организации строительного производства предусматривают мероприятия по организации поточных методов строительства, применению более прогрессивных способов производства работ и др. Себестоимость работ по каждому из сравниваемых вариантов определяют на основании производственных калькуляций.

На механизированных процессах себестоимость строительно-монтажных работ $C_{\text{смп}}$ может быть определена по формуле

$$C_{\text{смп}} = 1,08C_p + 1,08C_{\text{м-с}} + 1,5 \times Z_{\text{м}}t, \quad (6.23)$$

где C_p — единовременные затраты на перебазирование техники и устройство вспомогательных приспособлений для ее работы, руб.; $C_{\text{м-с}}$ — стоимость машино-смен работы машин без единовременных затрат, руб.; $Z_{\text{м}}$ — среднемесячная зарплата работающих, руб.; t — время работы машины на объекте, смены; 1,08 и 1,5 — коэффициенты, учитывающие накладные расходы.

В состав капитальных затрат K_t включаются затраты на производственные основные фонды:

$$K_t = C_t + E_n \sum_{i=1}^n \frac{\Phi_i T_{\text{обт}}}{T_{\text{чт}}}, \quad (6.24)$$

где Φ_i — балансовая стоимость i -й машины комплекта, принятого по варианту базовой и новой техники, руб.; $T_{\text{обт}}$ — число смен (часов) работы на объекте i -й машины комплекта; $T_{\text{чт}}$ — годовое число смен (часов) работы машины по нормативу; n — число машин в комплекте.

Пример. Предложены три варианта монтажа четырехэтажного производственного корпуса высотой 19,2 м, размером в плане 18 × 60 м, имеющего производственную площадь 4320 м².

Вариант I. Для монтажа конструкций, каркаса и перекрытий принят кран КБ-250 стоимостью 38,4 тыс. руб. с нормативом 2870 ч работы в год; для монтажа стеновых панелей принят кран МКГ-20 стоимостью 29,4 тыс. руб. Согласно норме, кран должен работать 3100 ч в год. По графику монтаж каркаса продолжается 600 ч, монтаж стеновых панелей — 530 ч. Себестоимость монтажных работ составляет по расчетным данным 51 841 руб.

Вариант II. Для монтажа приняты два крана МКС-8/20, работающие на обеих сторонах корпуса. Стоимость крана составляет 39,8 тыс. руб. По норме кран должен работать 3040 ч в год. Согласно проекту производства работ, монтаж корпуса продолжается 530 ч. Себестоимость монтажных работ составляет 39 107 руб.

Вариант III. Для монтажа конструкций, каркаса, фундаментных балок и колонн посреди корпуса устанавливается кран К-161 стоимостью 7,3 тыс. руб. с нормативом 2990 ч работы в год. По графику на монтаже кран должен работать 147 ч. Для монтажа стеновых панелей устанавливаются с двух сторон два крана КБ-100 стоимостью 41,8 тыс. руб. Согласно норме, кран должен работать 2980 ч в год. По графику монтаж стеновых панелей составляет 440 ч. Себестоимость работ составляет 37 491 руб.

При этих данных экономический эффект от механизации работ, рассчитанный по формуле (6.24), составит:

$$K_1 = 51841 + 0,12 \left(\frac{38400 \cdot 600}{2870} + \frac{29400}{3100} \right) = 53408 \text{ руб.}$$

$$K_2 = 39107 + 0,12 \left(\frac{39800 \cdot 530}{3040} \right) = 39940 \text{ руб.}$$

$$K_3 = 37491 + 0,12 \left(\frac{41800 \cdot 440}{2980} + \frac{17300 \cdot 147}{2990} \right) = 38334 \text{ руб.}$$

Расчет показывает, что наиболее целесообразным является вариант III, по которому приведенные затраты ниже, чем по варианту I, на 15 074 руб., а по сравнению с вариантом II — на 1606 руб.

Экономический эффект от использования новых средств механизации работ, имеющих улучшенные качественные характеристики, можно определить по формуле

$$\Theta = \left[P_1 \frac{B_2 \eta_2 + E}{B_1 \eta_1 + E} - P_2 \right] Q_T, \quad (6.25)$$

где P_1, P_2 — приведенные затраты на единицу работы соответственно базовой и новой машины, руб.; B_1 и B_2 — годовые объемы работ, выполняемые базовой и новой машиной, в натуральных измерителях; η_1 и η_2 — нормы амортизационных отчислений на полное восстановление базовой и новой техники; Q_T — годовой объем производства.

Пример. Башенный кран МСК-8/20 заменен новым башенно-стреловым краном. Стоимость крана МСК-8/20 — 39,8 тыс. руб., приведенные затраты на монтаже корпуса составили

$$P_1 = 39107 + 0,15 \left(\frac{39800 \cdot 530}{3040} \right) = 40,1 \text{ тыс. руб.}$$

(см. предыдущий пример), кран в год может смонтировать три таких корпуса; сумма амортизации на полное восстановление стоимости крана $\eta_1 = 0,096$.

Характеристика нового башенно-стрелового самоходного крана: стоимость крана 36 500 руб.; по норме кран должен работать 3600 ч в год, монтаж корпуса кран, согласно ППР, производит за 420 ч, себестоимость монтажных работ по корпусу составляет 32 100 руб.; кран может смонтировать в год пять таких корпусов; сумма амортизации на полное восстановление стоимости крана $\eta_2 = 0,08$.

Приведенные затраты при втором варианте монтажа будут равны

$$P_2 = 32100 + 0,15 \left(\frac{36500 \cdot 420}{3600} \right) = 32,7 \text{ тыс. руб.}$$

Годовой экономический эффект от внедрения новой машины составит:

$$\Theta = \left[40,1 \frac{5(0,096 + 0,15)}{3(0,08 + 0,15)} - 32,7 \right] 5 = 194 \text{ тыс. руб.}$$

Экономический эффект от применения новых или усовершенствованных предметов труда определяют по формуле

$$\Theta = (C_1 - C_2) + E_H(K_1 - K_2) + E_H(K?_1 - K?_2) + (M_1 - M_2)T, \quad (6.26)$$

где C_1 и C_2 — себестоимость работ при сооружении объекта по сравниваемым вариантам; K_1 и K_2 — капитальные вложения в производственные основные фонды в сфере строительного производства по сравниваемым вариантам; $K?_1$ и $K?_2$ — сопряженные капитальные вложения в производственные основные фонды и в производство строительных материалов и конструкций по сравниваемым вариантам; M_1 и M_2 — эксплуатационные затраты (среднегодовые) по сравниваемым вариантам; T — расчетный период, в течение которого учитываются эксплуатационные затраты (можно принимать равным нормативному сроку окупаемости капитальных вложений).

Пример. Определим сравнительную экономическую эффективность панельного отопления в жилых зданиях.

Исходные данные для расчета приведены в табл. 6.2.

Экономический эффект при этих исходных данных составит

$$\Theta = (5208 - 3759) + 0,15(375 - 753) + 0,15(2747 - 1193) + (2523,8 - 2534,8)6,65 = 1552 \text{ руб.}$$

6.4. Основные направления повышения экономической эффективности проектных решений

От уровня проектных решений в большей степени зависят экономическая эффективность проектируемого объекта, условия эксплуатации, себестоимость выпускаемой продукции. Основными направлениями повышения экономичности проектных решений представляются следующие: совершенствование объемно-планировочных решений, конструктивных решений, применение прогрессивных материалов и конструкций (рис. 6.1).

Совершенствование объемно-планировочных решений. На экономичность проекта в большой степени влияет увеличение *плотности застройки территории*. При низком коэффициенте застройки возрастает протяженность инженерных коммуникаций, дорог, увеличиваются затраты на благоустройство, издержки на внутризаводской транспорт и эксплуатацию инженерных сетей.

Компактного размещения объектов на территории достигают, уменьшая разрывы между зданиями. Взаимное расположение зданий промышленного предприятия на местности зависит от вида применяемого внутризаводского транспорта, особенно велики разрывы при применении железнодорожного транспорта. Этим объясняется применение данного вида транспорта только для перевозки топлива, сырья, строительных материалов и вывоза готовой продукции.

Укрупнение и блокирование зданий позволяет существенно сократить удельные капитальные вложения и увеличить плотность застройки территории. Процесс укрупнения зданий характерен для всех видов строительства. В крупных городах строящиеся жилые дома (на 200—500 квартир) имеют большую протяженность и высокую этажность. В сельском хозяйстве сооружают свинооткормочные комплексы на 100—180 тыс. голов, строят крупные птицефабрики и фермы молочного скота. Создаются крупные межколхозные, районные и межрайонные предприятия, перерабатывающие сельскохозяйственные продукты.

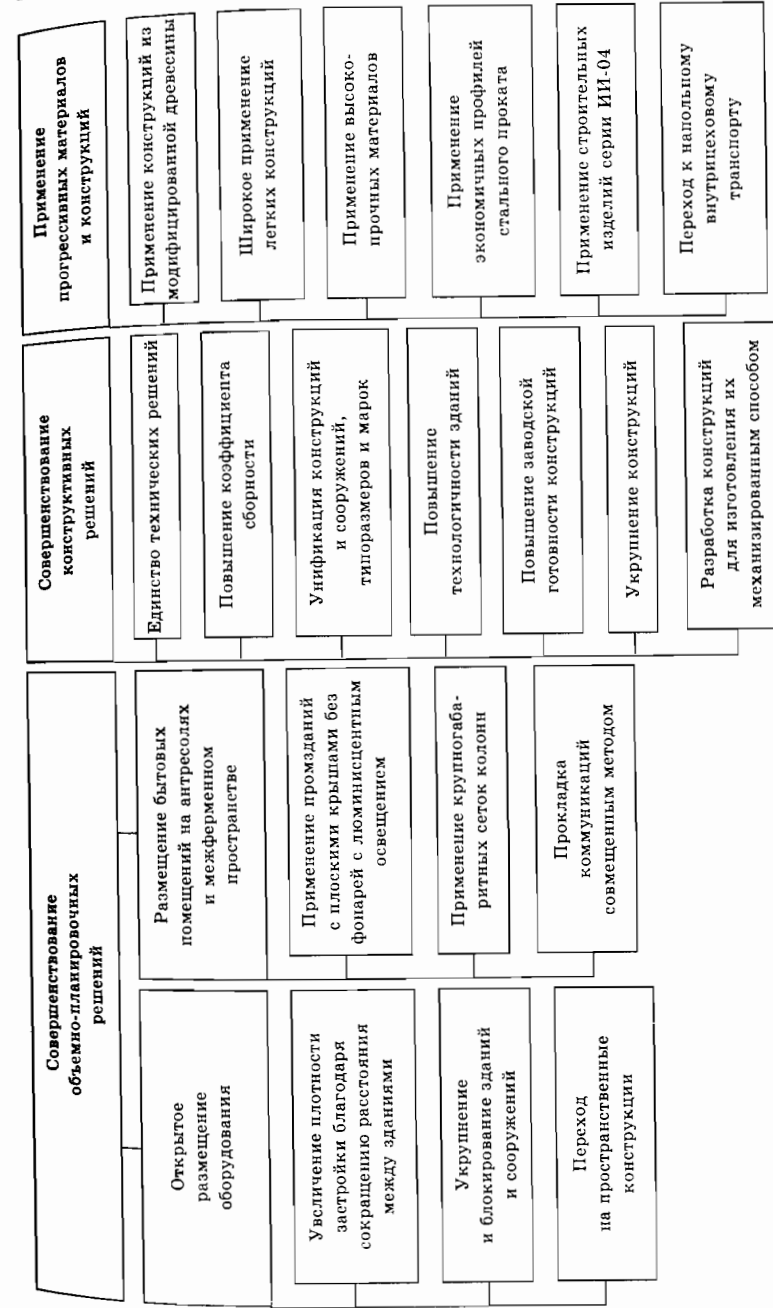


Рис. 6.1. Основные направления повышения экономичности проектных решений

Таблица 6.2

Исходные данные для определения эффективности панельного отопления (в расчете на одну отопительную систему)

Показатели	Система отопления	
	радиаторная	панельная
Себестоимость работ, руб.	5208	3759
Продолжительность установки, дней	30	23
Среднегодовые эксплуатационные расходы, руб.	2523,8	2531,8
Капитальные вложения в производственные основные фонды в сфере строительного производства, руб.	375	753
То же в производство труб и приборов, руб.	2747	1193

В промышленности проводится блокирование зданий цехов и подсобно-вспомогательных служб. Площадь отдельных цехов достигает десятков гектаров.

Процесс укрупнения применителен также и к микрорайонам, сельским поселкам.

Сокращение протяженности и уменьшение затрат на эксплуатацию инженерных сетей достигается *совмещенной прокладкой коммуникаций в полупроходных и проходных каналах*.

Прогрессивное направление в проектировании — объединение в одной группе нескольких предприятий, связанных (и не связанных) технологическим процессом. Речь идет в данном случае о *промышленном узле*. Предприятия промышленного узла могут быть подчинены различным министерствам и ведомствам. Размещают предприятия в непосредственной близости друг от друга на базе единого обслуживающего хозяйства — ремонтных, инструментальных и штейных цехов, водопроводно-канализационного, транспортного и энергетического хозяйства, детских и медицинских учреждений и т.д. Строительство промышленных узлов по сравнению со строительством отдельных предприятий позволяет сократить площадь застройки и уменьшить эксплуатационные затраты на 20%.

Показателен пример Саратовского промышленного узла, состоящего из предприятий нефтехимии и машиностроения. В состав узла входят объединение «Нитрон», завод резино-технических изделий, завод санитарно-технического оборудо-

ования, дизельный завод и ряд других расширяемых и существующих предприятий, в том числе ТЭЦ.

Принятые решения позволили сократить территории промышленного узла на 14 га, уменьшить протяженность сетей на 93 км, сократить количество сооружений и зданий на 16, высвободить 344 человек.

Экономия капитальных вложений составила 5 млн руб., экономия годовых эксплуатационных расходов исчисляется в сумме 3 млн руб.

Еще больший экономический эффект достигается при использовании *типовых схем генеральных планов промышленных узлов*.

В целях уменьшения объемов зданий в промышленном строительстве вместо мостовых кранов применяют *наземный транспорт*, открытое размещение технологического оборудования, проектируют бытовые помещения на антресолях и в межферменном пространстве.

Применение мостовых кранов для внутрицехового транспорта утяжеляет несущие конструкции, необоснованно увеличивает высоту и объем зданий.

Для производств с массой грузов, не превышающей 5 т, целесообразно применять напольный и подвесной транспорт (электрокары, автопогрузчики, конвейеры, кран-балки).

В целом ряде производств имеются возможности для *открытого размещения технологического оборудования* вне зданий или размещения его в местных укрытиях (особенно в южных районах страны).

Открытое и полуоткрытое размещение технологических установок возможно в химической и металлургической промышленности, промышленности строительных материалов и т.д. В настоящее время создаются образцы нового герметического оборудования, имеющего необходимую теплоизоляцию, для размещения его на открытых площадках. Снижение затрат на строительство составит при открытом размещении технологического оборудования 4—6%.

Большая экономия средств достигается при *размещении бытовых помещений на антресолях, в межферменном пространстве и на свободных местах в цехах*. Такое решение особенно целесообразно в цехах, не имеющих мостовых кранов (снижаются затраты на строительство, улучшается обслуживание рабочих, так как места отдыха и столовые приближены к рабочим местам).

Вопрос о размещении бытовых и конторских помещений в межферменном пространстве легко решается при строитель-

стве многопролетных промышленных зданий *без фонарных надстроек*. Стоимость фонарей составляет около 7% общей стоимости здания. В то же время фонари часто не обеспечивают аэрации и естественного освещения. Получили распространение безфонарные многопролетные здания с плоскими крышами, не имеющие световых проемов в стенах. Воздухообмен обеспечивается искусственной вентиляцией, а освещение — лампами дневного света. Стоимость сооружения таких зданий ниже, для их строительства требуется меньше типоразмеров и марок конструкций. Значительно упрощаются производство строительных работ и эксплуатация зданий. Возрастает производительность труда, так как освещенность рабочих мест в этом случае постоянна, не зависит от времени суток, а кондиционирование воздуха улучшает условия труда.

Применение *крупногабаритных сеток колонн* дает возможность рационально разместить технологическое оборудование и сэкономить до 10% производственной площади. Стоимость сооружения таких зданий на 3—4% выше стоимости постройки зданий, имеющих мелкую сетку колонн. Вместе с тем удельные затраты на их строительство ниже на 6—7%. В таких зданиях легче осуществлять переналадку технологических процессов, так как имеется больше возможностей для перестановки оборудования и изменения транспортных потоков.

Совершенствование конструктивных решений достигается при *укрупнении конструкций и переходе на пространственные конструкции*. Рациональные объемные конструкции готовят методом формования их на заводах железобетона. Создают сборно-монолитные конструкции из плоскостных элементов заводского изготовления. Примером таких конструкций являются объемные санитарно-технические кабины, шахты лифтов, шахты тоннелей, блоки квартир и металлические блоки покрытий промышленных зданий.

В строительстве находят применение *большеразмерные плиты покрытий, перекрытий и панелей стен*.

Проектировщики работают над созданием новых конструкций, которые можно изготовлять механизированным способом с автоматизацией некоторых операций. В железобетонных конструкциях предстоит заменить монтажные петли другими видами приспособлений для строповки конструкций. Это даст возможность экономить в год не менее 0,5 млн т стали, позволит применять автоматические и полуавтоматические захватные приспособления. Замена сварных закладных деталей в железобетонных конструкциях штампованными экономит в год около 0,3 млн т стали.

Одним из направлений повышения эффективности проектных решений является *развитие полносборного строительства*.

Улучшение качества и повышение экономичности проектов достигается широким применением типовых проектов, использованием унифицированных конструкций и габаритных схем.

Более 80% *строительно-монтажных работ* выполняется на объектах, сооружаемых *по типовым проектам*. Особенно широко применяют типовые проекты в жилищном и сельском строительстве (более 95%). Применение типовых проектов уменьшает объем проектных материалов, а это в свою очередь обуславливает сокращение сроков разработки проектов, на 30—40% снижает затраты на проектные и изыскательские работы.

Значительный экономический эффект достигается на стадии строительства. Стоимость строительства объектов по типовым проектам на 10—15% ниже стоимости объектов, сооружаемых по индивидуальным проектам. Объясняется это тем, что типовые проекты в процессе их разработки проектными институтами широко обсуждаются строителями и проектировщиками, в них применяются типовые и стандартные детали и конструкции, обеспечивающие рациональную технологию строительного производства. Многие типовые проекты отобраны в результате проведенных конкурсов. Типовое проектирование объектов жилищного строительства направлено на создание разнообразных по размерам квартир, улучшение их планировки, увеличение площади мест общего пользования (передних, кухонь и санитарных узлов), повышение качества санитарно-технического и кухонного оборудования, лучшую отделку квартир, подъездов, лестничных клеток и лифтов.

Прогрессивные материалы и конструкции. Если сборные конструкции и детали поступают с предприятий на строительную площадку с максимальной степенью готовности, экономическая эффективность их применения значительно повышается. Неудовлетворительное качество деталей вызывает дополнительные затраты труда при производстве строительно-монтажных работ и увеличивает их себестоимость.

Для сокращения трудоемкости процесса устройства полов и кровель и улучшения их качества в последние годы был начат выпуск комплексных плит, покрытий и перекрытий.

Повышение степени заводской готовности конструкций и деталей позволило сократить трудоемкость строительно-монтажных работ на 4—6%.

С применением сборных бетонных и железобетонных конструкций увеличились объемы производства и применения конструкций из металла и древесины.

Металлические конструкции получили развитие в тех отраслях промышленности, где применение железобетонных изделий недопустимо в связи с особенностями технологического процесса, — на металлургических предприятиях при больших динамических нагрузках. Широко применяются также металлические конструкции при возведении большепролетных зданий, где использование железобетонных конструкций экономически нецелесообразно (ангары, сборочные цехи в авиационной промышленности, пролетные строения мостов и т.п.). Повышению экономической эффективности металлических конструкций содействовало использование в процессе их производства низколегированных и высокопрочных сталей, гнутых профилей, широкополочного проката, электросварных труб.

Совершенствованию структуры материального обеспечения строек содействовало широкое внедрение эффективных *легких металлических конструкций*. Внедрение разработанных комплексов механизированный процесс сборки зданий и сооружений из элементов полной заводской готовности.

Трудоемкость монтажа зданий из этих конструкций сокращается на 20—25%, а масса стен и покрытий уменьшается в 5—7 раз.

Уменьшение массы зданий достигнуто в основном благодаря применению взамен железобетонных плит профилированного настила из листовой стали с антикоррозионным покрытием. Конструкции из алюминиевых сплавов целесообразно применять в таких сооружениях, как оконные переплеты, витражи, устройства навесных панелей стен, несущие конструкции зданий с агрессивной средой, для строительства емкостей, предназначенных для хранения жидкостей, и т.п. Особенно эффективно их применение на объектах, сооружаемых в районах Крайнего Севера, а также на стройках, удаленных от транспортных магистралей.

Применение алюминиевых конструкций в строительстве имеет широкие перспективы улучшения качества объектов гражданского и промышленного строительства, повышения долговечности и эстетических качеств фасадов.

Асбоцементные изделия применялись в строительстве еще в годы предвоенных пятилеток. Асбоцементные детали легки, водонепроницаемы, огнестойки и долговечны, не требу-

ют больших затрат труда и средств на изготовление изделий. Панели наружных стен из асбоцемента примерно в 5 раз легче аналогичных конструкций из железобетона.

Основное предназначение асбоцементной промышленности — значительное увеличение выпуска крупноразмерных (длинной 3 м и более) плоских прессованных и волнистых листов, организация производства асбоцементных панелей и плит, а также цветных асбоцементных листов.

Наибольшее применение асбоцементные конструкции получают в сельском производственном строительстве.

Деревянные конструкции применяют при строительстве объектов в лесных районах страны, в сельской местности при дальних перевозках, в процессе сооружения промышленных зданий с химически агрессивной средой, для устройства мостовых переходов, создания зрелищных и выставочных залов, спортивных сооружений, крытых рынков и павильонов.

Современный уровень развития науки и технологии позволяет обеспечить высокие конструктивные качества деревянных конструкций, снизить их массу, обеспечить химическую стойкость, долговечность и огнестойкость.

Новые возможности открываются с использованием клееных деревянных конструкций. В сельском производственном строительстве эти конструкции применяют в виде арочных, балочных и рамных конструкций, сборных панелей, используемых для устройства ограждающих конструкций. В промышленном строительстве эффективно применение клееных и клефанерных балок пролетом 12—18 м, арок пролетом 25—30 м и клефанерных панелей для ограждающих конструкций зданий.

Перспективным и высокоэффективным оказалось использование большепролетных арочных конструкций в покрытиях спортивно-зрелищных сооружений и зданий общественного назначения. Покрытия из древесины в 5 раз легче железобетонных. Стоимость деревянных покрытий на 30—40% ниже стоимости покрытий из железобетона.

Отделочные материалы. В последние годы сделан первый шаг в области индустриализации отделочных работ — нашли применение рулонные и плиточные материалы на основе синтетических материалов, были внедрены также древесностружечные и древесноволокнистые плиты.

Внедрение плит и рулонных материалов в строительстве позволило улучшить качество и коренным образом изменило характер отделочных работ. Использование этих материалов для покрытия полов, отделки стен, устройства перегородок

устраняет несоответствие между методами монтажа зданий и методами послемотажных и отделочных работ.

Выпуск сборных конструкций во всевозрастающих объемах позволил на многих строящихся объектах перейти к сборному строительству, к возведению зданий и сооружений из готовых конструкций с помощью машин. Строительные площадки постепенно становятся сборочными конвейерами, на которых монтируются здания и сооружения из крупноразмерных узлов и деталей высокой заводской готовности. По технологичности строительство все в большей степени сливается с крупными промышленными предприятиями.

Глава 7

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЙ СТРОИТЕЛЬНОЙ ИНДУСТРИИ

7.1. Экономические основы организации производства строительных конструкций, изделий и других материалов в условиях рынка

Предприятия строительной индустрии в составе материально-технической базы строительства образуют заводы и полигоны по производству сборных бетонных и железобетонных конструкций; заводы и цеха строительных и технологических металлоконструкций, электро- и санитарно-технического оборудования, узлов и заготовок, арматуры и закладных деталей для монолитного железобетона; заводы и цеха товарных смесей (бетона, раствора асфальтобетона), столярных изделий, инвентарной опалубки и инвентаря; заводы по ремонту строительной техники; парк строительных машин, механизмов и транспортных средств; энергетическое и складское хозяйство и т.п. Они входят в состав укрупненных строительных предприятий (ОАО, ЗАО, ассоциаций, ФПП, холдингов, союзов, концернов и т.п.).

Строительное производство классифицируется по виду собственности, организационно-правовой форме, специализации, объему производства и по регламенту функционирования.

Степень зависимости конкретной строительной организации с предприятиями стройиндустрии формирует две группы:

1) предприятия стройматериалов, работающих на торговлю, где продукция приобретает строительными организациями;

2) предприятия стройизделий, конструкций и заготовок с продукцией, выпускаемой ограниченными партиями на заказ, поступивший от потребителей.

В процессе возведения, реконструкции и капитального ремонта зданий и сооружений предприятия стройиндустрии функционируют между субъектами, обеспечивающими их необходимыми ресурсами и строительно-монтажными работами.

Функционирование предприятий строительной индустрии в условиях рынка предполагает поиск и принятие каждым из них собственного пути развития, который должен сочетаться с полным использованием внутренних условий — факторов развития производства, обеспечивающих коммерческую эффективность производственно-хозяйственной деятельности

предприятия и желаемый уровень экономического и технического развития предприятия.

Необходимо отметить, что какой-либо строго очерченной границы между факторами не существует. Например, большая часть средств производства не только является необходимым условием производства строительных конструкций и изделий (оказания услуг), но и определяет его технический уровень.

Вместе с тем, по степени воздействия на производство они различны. Так, часть факторов определяет ресурсы предприятия стройиндустрии, его возможности, а степень реализации этих возможностей зависит от использования других факторов.

В итоге факторы непосредственно связаны с функционированием производства строительной отрасли в рыночных экономических отношениях.

С точки зрения реализации экономических проблем рынка являются наиболее эффективной системой взаимосвязей. Однако и эта система способна функционировать при наличии определенных условий, формируемых государством. Так, в основе рыночной экономики — законодательное определение прав собственности, защита свободы индивидуального выбора людьми той или иной формы предпринимательской деятельности, разрешенной законом, гарантия приоритетов личных интересов и экономической мотивации, использование конкурентного механизма регулирования цен, прибылей и убытков, ограничение монопольных тенденций в экономике.

Вмешательство государства в национальную рыночную экономику необходимо в тех сферах, где использование рыночных механизмов не может дать желаемых результатов: оборона, стратегический сектор: газ, нефть, водные ресурсы.

Рыночные механизмы неуместны также в сфере социальной защиты, образования, медицины и др.

Несовершенство рынка вынуждено компенсироваться соответствующими экономическими функциями государства: административным регулированием и налоговой политикой.

7.2. Экономическая сущность ресурсного обеспечения предприятий строительной индустрии

Ресурсы рассматриваются как факторы производства, используемые для экономических благ. К экономическим ресурсам строительной отрасли относятся все природные, людские и произведенные человеком ресурсы, которые используются для производства строительных конструкций, изделий и других материалов (оказания услуг).

Таблица 7.1

Производственные ресурсы предприятия строительной индустрии

Материально-вещественная форма ресурсов	Уставный капитал (денежная форма)	
	в принятой отчетности	в рыночных условиях
Рабочая сила	Фонд оплаты труда	Переменный капитал
Орудия труда (машины, оборудование и др.)	Основные фонды	Основной капитал
Предметы труда (сырье, материалы и др.)	Оборотные фонды	Оборотный капитал
Готовая продукция (запасы строительных конструкций, изделий и других материалов)	Фонд обращения	Оборотный капитал в сфере обращения
Природные условия производства (земля, полезные ископаемые и др.)	Деньги в обороте (расчетный счет, расчеты, касса)	Оборотный капитал в денежной форме Основной капитал

Все разнообразие ресурсов классифицируют в соответствии с различными подходами: материальные ресурсы — земля или сырьевые материалы и капитал; людские ресурсы — труд и предпринимательская деятельность.

К понятию «земля» принято относить все естественные ресурсы: пахотные земли, леса, месторождения полезных ископаемых, водные ресурсы.

Понятие «капитал», или «инвестиционные ресурсы», охватывает все производственные средства, используемые в производстве строительных конструкций и изделий, а также доставке их конечному потребителю.

Понятие «труд» обозначает проявление всех физических и умственных способностей людей, применяемых в производстве строительных конструкций и изделий (оказании услуг).

Под предпринимательской деятельностью понимается особый вид человеческих ресурсов, заключающихся в способности наиболее эффективно использовать все другие факторы производства.

Производственно-экономическая деятельность любого предприятия строительной индустрии начинается с формирования производственных ресурсов (табл. 7.1).

Рабочая сила, согласно курсу экономической теории, — это совокупность физических и умственных способностей челове-

ка, его способность к труду. В условиях рыночных отношений рабочая сила является товаром, но не обычным. Его отличие от других товаров состоит в наличии следующих особенностей:

1) он создает стоимость строительных конструкций, изделий и других материалов больше, чем он сам стоит;

2) без его привлечения невозможно осуществлять любое производство;

3) от него во многом зависит степень (эффективность) использования основных и оборотных производственных фондов, а также экономика хозяйствования в целом.

Обеспечение предприятия строительной индустрии рабочей силой следует рассматривать с позиции экономики трудовых рыночных отношений, которые включают в себя многочисленные проблемы, решаемые в процессе этих отношений проведением соответствующей кадровой политики. Она предполагает осуществление учета работающих на предприятиях строительной индустрии, которые подразделяются на списочный, промышленно-производственный персонал (ППП) и персонал непромышленных подразделений.

Рабочая сила, будучи товаром, реализует себя на рынке труда. Рынок труда, как и любой товарный рынок, основан на спросе и предложении. Спрос и предложение осуществляются в конкурентной борьбе между работниками за занятие того или иного рабочего места.

Для подбора кадров существует много методов: путем объявления в газетах, на радио и по телевидению, с помощью агентств по трудоустройству и др. С каждым кандидатом производится подробное собеседование. Может использоваться письменное тестирование. После этого выясняется пригодность для соответствующей должности и отбирается наиболее подходящий кандидат.

Условия, на которых принимается на работу подобранный работник, обычно излагаются в форме договора с указанием прав и обязанностей обеих сторон.

В процессе совершенствования производственных процессов и в других условиях возникает необходимость в обучении кадров. Оно может проводиться в различных формах:

- ✓ на рабочем месте;
- ✓ короткие консультации в процессе работы;
- ✓ организованные курсы обучения в течение определенного времени;
- ✓ краткосрочные курсы с отрывом от производства.

Понятие «текучесть кадров» используется для оценки движения рабочих и рассчитывается в виде индекса текучести рабочей силы по формуле

$$T_{\text{ч}} = \frac{O\text{Ч}_y}{C\text{Ч}_3} \cdot 100\%, \quad (7.1)$$

где $T_{\text{ч}}$ — чистая текучесть рабочей силы, %; $O\text{Ч}_y$ — общее число увольнений в рассматриваемый период; $C\text{Ч}_3$ — среднее число занятых работников.

В некоторых случаях увольнения неизбежны, а в определенных условиях и желательны (при направлении на учебу). С учетом этого формула принимает следующий вид

$$T_{\text{ч}} = \frac{O\text{Ч}_y - \text{НУ}}{C\text{Ч}_3} \cdot 100\%, \quad (7.2)$$

где НУ — неизбежные увольнения.

Как экономическая сущность основной капитал — это денежная оценка основных фондов материальных ценностей, имеющих длительный период функционирования. Поэтому фонды переносят свою стоимость на производимый продукт по частям. В соответствии с действующей классификацией в состав основных фондов входят объекты производственного (машины, оборудование и др.) и непроизводственного назначения, используемые для обслуживания нужд жилищно-коммунального хозяйства, культуры и т.д.

Основные фонды по натурально-вещественному признаку подразделяются на здания, сооружения, машины и оборудование, транспортные средства, инструмент, производственный и хозяйственный инвентарь, многолетние насаждения и др.

По степени участия в производственном процессе основные фонды делятся на активные и пассивные. Активная часть (машины, оборудование) непосредственно влияет на производство товаров (оказание услуг), а пассивные элементы (здания, сооружения) создают необходимые условия для производственного процесса предприятий стройиндустрии.

Основные фонды в общем объеме средств, находящихся в распоряжении предприятия строительной индустрии, достигают 70% и более. От того, как они используются, зависит состояние его экономики.

Учет основных фондов производится в натуральной и денежной формах. Учет в натуральной форме позволяет определить не только вещественную структуру основных фондов, но и их технический уровень, составить баланс оборудования и т.д.

Учет в денежной форме проводится для определения общей величины основных фондов, их динамики, структуры, расчета амортизационных отчислений, экономической эффективности капитальных вложений.

Особенностью основных фондов является перенесение части их стоимости на стоимость готовой продукции — строительных конструкций, изделий и других материалов таким образом, чтобы за период эксплуатации основных фондов произошло их возмещение. Возмещение основных фондов путем включения части их стоимости в затраты на выпуск продукции (себестоимость) называется *амортизацией*.

Учет и оценка основных фондов позволяет судить об их количественной доле в общем составе элементов экономики предприятия строительной индустрии. Суждение же о том, как управление фондами влияет на изменение его экономики и структуры, можно получить лишь после проведения анализа общепринятых показателей и коэффициентов. К ним относятся: показатели фондоотдачи и фондоемкости продукции; коэффициенты износа, обновления, выбытия и прироста основных фондов.

Рост показателя фондоотдачи и индекса фондоемкости продукции свидетельствует об улучшении использования основных фондов, и наоборот.

Для повышения эффективности использования основных фондов необходимо повышение степени их загрузки, особенно их активной части, обновление фондов (об этом можно судить по изменению вышеназванных коэффициентов), использование прогрессивного оборудования, современных технологий и квалифицированных работников.

Оборотные средства — это совокупность денежных средств, авансированных для создания и использования оборотных производственных фондов и фондов обращения с целью обеспечения непрерывного процесса производства и реализации строительных конструкций, изделий и других материалов (рис. 7.1).

Оборотные средства находятся в постоянном движении. На протяжении одного производственного цикла они совершают кругооборот, состоящий из трех стадий (меняя свою форму).

На первой стадии предприятия строительной индустрии затрачивают денежные средства на оплату счетов за поставляемые предметы труда (оборотные фонды). На этой стадии оборотные средства из денежной формы переходят в товарную, а денежные средства — из сферы обращения в сферу производства.

На второй стадии приобретенные оборотные фонды переходят непосредственно в процесс производства и превращаются вначале в производственные запасы и полуфабрикаты, а после завершения производственного процесса — в готовую строительную конструкцию и пр. (товарная форма).



Рис. 7.1. Структура оборотных средств

На третьей стадии готовая продукция реализуется, в результате чего оборотные фонды из сферы производства переходят в сферу обращения и снова принимают денежную форму. Эти средства направляются на приобретение новых предметов труда и вступают в новый оборот ($D - T - П - T - D - T - П - T - D$) и т.д. Но это не означает, что оборотные средства последовательно переходят из одной стадии кругооборота в другую. Напротив, они однозначно находятся во всех трех стадиях кругооборота. Что-то в данный момент покупается, производится, продается и снова покупается. Именно это и обеспечивает непрерывность и бесперебойность производства и реализации строительных конструкций, изделий и других материалов.

Оборотные средства после основных фондов занимают по своей величине второе место в общем объеме ресурсов, определяющих экономику предприятия строительной индустрии.

С позиции требования эффективного ведения экономики предприятия строительной индустрии объем оборотных средств должен быть достаточным для производства строительных конструкций, изделий и других материалов в ассортименте и количестве, запрашиваемых рынком, и в то же время минимальным, не ведущим к увеличению издержек производства за счет образования сверхнормативных запасов.

Эффективное использование оборотных средств во многом зависит от правильного определения потребности в оборотных средствах. До получения выручки от реализации строительных конструкций, изделий и других материалов оборотные средства являются источником финансирования текущих производственных затрат предприятия строительной индустрии. Период времени от момента потребления производственных запасов, их превращения в готовую продукцию до ее реализации может быть достаточно длительным. Поступление выручки от реализации продукции (строительных конструкций, изделий и других материалов) часто не совпадает со временем потребления материальных ресурсов, что предопределяет необходимость формирования оборотных средств в необходимом размере.

Для предприятия строительной индустрии важно правильно определить оптимальную потребность в оборотных средствах, что позволит с минимальными издержками получить прибыль, запланированную при данном объеме производства. Занижение величины оборотных средств влечет за собой неустойчивое финансовое состояние, перебои в производственном процессе и, как следствие, снижение объема производства и прибыли. В свою очередь, завышенные размеры оборотных средств снижают возможность предприятия строительной индустрии производить капитальные затраты по расширению производства, замораживание средств (заемных и собственных) в любом виде, будь то складские запасы готовой продукции (строительные конструкции, изделия и другие материалы) или приостановленное производство. Излишние сырье и материалы обходятся предприятию строительной индустрии очень дорого, так как свободные денежные средства можно использовать более рационально для получения дополнительного дохода.

На предприятии строительной индустрии определение потребности в оборотных средствах должно быть увязано со сметой затрат на производство и производственным планом. В нем следует обосновать выпуск конкретных видов строительных конструкций, изделий и других материалов в нужном количестве и в определенные сроки.

Одновременно с определением круга поставщиков составляется полный перечень видов сырья, основных и вспомогательных материалов, топлива, малоценных и быстроизнашиваемых предметов, запасных частей, при необходимости предусматривается использование контейнеров, тары.

В завершающей части производственного плана отражаются возможные производственные затраты по выпуску строительных конструкций, изделий и других материалов, определяющие в сумме их производственную себестоимость. Именно величина производственных затрат лежит в основе определения потребности в оборотных средствах.

Рассмотренные позиции производственного плана необходимо применять не только на предстоящий период, но и на перспективу на два-три года с тем, чтобы оценить возможную динамику затрат на производство и изменение величины оборотных средств для образования производственных запасов и запасов незавершенного производства. Производственные запасы должны быть *минимальными* применительно к конкретным условиям снабжения и достаточными, чтобы обеспечить бесперебойную работу предприятия строительной индустрии, т.е. оптимальными. В перспективных расчетах необходимо учитывать фактор роста цен.

Размер денежных средств, вложенных в незавершенное производство, во многом зависит от длительности производственного цикла, что определяется технологией производства строительных конструкций, изделий и других материалов, их технико-экономическими характеристиками и потребительскими свойствами.

Определение величины оборотных средств, необходимых для образования запасов готовых строительных конструкций, изделий и других материалов на складе, тесно связано с прогнозированием объемов реализации выпускаемой продукции. При достаточно глубокой проработке вопросов сбыта строительных конструкций, изделий и других материалов их накопление на складе может быть минимальным. Однако в любом случае необходимы прогнозы о предполагаемых продажах на ближайшие годы. В противном случае выпущенные строительные конструкции, изделия и другие материалы осядут на складе, и значительная часть денежных средств будет отвлечена из оборота, что может повлиять на устойчивость финансового состояния предприятия строительной индустрии и привести к банкротству.

Организационная система сбыта строительных материалов, изделий и других материалов при условии их высокого качества, их выпуска по заказам потребителей, заранее опреде-

ленный порядок отгрузки позволяют не накапливать готовую продукцию и размер оборотных средств по этой статье рассчитывать исходя из конкретной ситуации, учитывая характер отгрузки, необходимость комплектации и др.

На нормально работающем предприятии строительной индустрии наибольший удельный вес занимают оборотные средства, обслуживающие процесс производства и начало реализации. Поэтому при планировании внимание уделяется в основном производственным запасам, незавершенному производству и готовым строительным конструкциям, изделиям и другим материалам на складе. Эта часть материальных оборотных средств должна быть объектом постоянного контроля со стороны финансовых служб предприятия строительной индустрии.

Остальная часть оборотных средств имеет довольно разнообразный характер и нуждается в неоднозначном подходе.

Чем больше востребованной продукции при условии ее своевременной оплаты, тем больше выручки поступит на расчетный счет. Однако на определенное время денежные средства выпадают из производственного процесса. В таком случае их следует пополнять кредитом в размере производственной себестоимости реализованных строительных конструкций, изделий и других материалов, срок оплаты которых не наступил.

Отвлечение оборотных средств в строительные конструкции, изделия и другие материалы, отгруженные и сданные работы, не оплаченные заказчиками, строительные конструкции и другие товары на ответственном хранении у покупателей, крайне нежелательно, но на практике имеет место. Наличие таких статей, так же как и основная часть дебиторской задолженности, связано с нарушением взаимных обязательств предприятий строительной индустрии и потребителей, а для поставщика означает сокращение выручки от реализации выпускаемой продукции. Предусмотреть заранее точный размер этой части оборотных средств достаточно сложно, но его можно сократить, если предприятия строительной индустрии, реализующие выпускаемую продукцию, соблюдают договорные условия в полном объеме.

Таким образом, при планировании оптимальной потребности в оборотных средствах во внимание принимаются денежные средства, которые авансируются для создания производственных запасов, заделов незавершенного производства и накопления годовой продукции на складе. Для этого можно использовать три схемы счета: *аналитического, коэффициентного и прямого*. Предприятие строительной индустрии

может применить любую из них, ориентируясь на свой опыт работы и объем производственной программы, характер хозяйственных связей, постановку учета и квалификацию экономистов.

Схемы *аналитического и коэффициентного счета* применимы на тех предприятиях строительной индустрии, которые функционируют более года, в основном сформировали производственную программу и организовали производственный процесс, имеют статистические данные за прошлые периоды об изменении величины планируемой части оборотных средств и не располагают достаточным количеством квалифицированных экономистов для более детальной работы в области планирования оборотных средств.

Схема *прямого счета* предусматривает обоснованные расчеты запаса по каждому элементу оборотных средств с учетом всех изменений в уровне организационно-технического развития предприятия строительной индустрии, транспортировке различных строительных материалов и материальных ценностей, практике расчетов между субъектами хозяйствования. Данная схема, будучи очень трудоемкой, требует высокой квалификации экономистов, привлечения к нормированию работников многих служб предприятия строительной индустрии. Прямой счет позволяет наиболее точно рассчитать потребность предприятия строительной индустрии в оборотных средствах.

Поскольку оборотные средства представляют собой значительную величину, то рациональное их ведение является, как и в случае с основными фондами, важным требованием успешного ведения экономики предприятия строительной индустрии. Рациональное ведение оборотных средств прежде всего находит свое проявление в ускорении их оборачиваемости: чем скорее совершается кругооборот, тем меньшая сумма товарно-материальных ценностей и денежных средств обслуживает процесс производства.

В структуре оборотных производственных фондов большой удельный вес занимают производственные запасы сырья, материалов и других материальных ценностей. На их долю приходится около половины суммы оборотных средств. Поэтому очень важно определить оптимальную величину расходов на создание производственных запасов, которая обеспечит бы эффективное функционирование производства при минимальном объеме затрат на его материально-техническое обеспечение.

Расходы на создание и хранение запасов зависят от величины производственного запаса, налога на капитал, вложен-

ный в запасы, страхование стоимости содержания складов, затрат, связанных с потерями (порча, устаревание и т.д.).

Но в то же время при создании и хранении запасов надо принимать во внимание и нестоимостные факторы, иметь в виду гарантии в отношении качества, опыт поставщика, уверенность в поставке и желательную перспективу взаимоотношений между поставщиком и производителем.

Важным является также транспортный фактор, который бывает значительно, чем цена ресурса.

Регулированию запасов посвящено много исследований, и на это имеется достаточно оснований: выгода в результате рационального подхода к регулированию запасов достигает, как показывает практика, существенных размеров. Для предприятий строительной индустрии, нуждающихся в больших запасах, это особенно важно.

Первоначально при создании предприятия строительной индустрии оборотные средства формируются как часть его уставного фонда (капитала). Они направляются на приобретение производственных запасов, поступающих в производство для изготовления строительных конструкций, изделий и других материалов — готовой продукции. Готовая продукция поступает на склад и отгружается потребителю. До момента ее оплаты производитель испытывает потребность в денежных средствах. Величина этой потребности зависит не только от объема вложенных средств, но и от размера предстоящих расчетов, она может колебаться в течение года по разным причинам. Поэтому предприятие строительной индустрии использует и другие источники формирования оборотных средств — устойчивые пассивы, кредиторскую задолженность, кредиты банков и других кредиторов.

По мере роста производственной программы потребность в оборотных средствах возрастает, что также требует соответствующего финансирования прироста оборотных средств. В этом случае источником их пополнения является чистая прибыль предприятия строительной индустрии.

7.3. Факторы, обеспечивающие эффективное хозяйствование предприятия строительной индустрии

Политическая экономика выделяет четыре фактора производства: труд, капитал, землю и предпринимательские способности.

Основоположники различных экономических учений придавали большое значение тому или иному фактору. Так, К. Маркс считал основным фактором труд, а остальные были

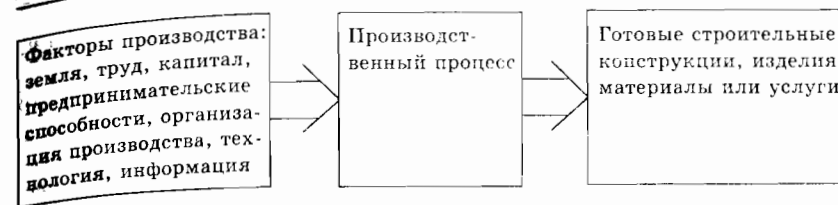


Рис. 7.2. Схема производственной системы

зависимыми от труда. Создатель теории предельной производительности труда Дж.Б. Кларк признавал лишь два фактора производства — труд и капитал, а представитель австрийской школы — Э. Бем-Баверк — природу и капитал.

Абстрагируясь от идеологических воззрений, большинство современных ученых-экономистов признают названные факторы производства как основные. Однако рассматривают их не столько как ресурсы (природные, материальные и трудовые), сколько как параметры, оказывающие непосредственное влияние на производство. Такой подход позволяет существенно расширить перечень факторов производства, включив в него технологию, организацию производства, информацию.

С этих позиций производство на предприятиях строительной индустрии может быть представлено как целенаправленный процесс по созданию продукции: строительных материалов, изделий и конструкций или оказания услуг. Иными словами, оно может быть представлено как производственная система (рис. 7.2.), в которой осуществляется трансформация факторов производства в готовые строительные конструкции, изделия, другие строительные материалы и услуги.

Любая система является совокупностью взаимодействующих комплексов, каждый из которых может быть рассмотрен в качестве самостоятельной системы.

К понятию «земля» относятся все естественные ресурсы. Под фактором «труд» в экономике понимается использование физических и умственных способностей людей, применяемых в производстве строительных конструкций, изделий материалов и услуг. Понятие «капитал», или «инвестиционный ресурс», охватывает деньги, вкладываемые в средства производства: здания, сооружения, производственное оборудование, инструменты, сырье, материалы и пр.

«Предпринимательские способности» — это умение людей соединять все факторы производства для создания строительных конструкций, изделий, материалов или услуг с наиболь-

шей эффективностью, принимать основные решения по ведению производственного процесса и идти на риск.

Организация с позиций системного подхода представляет собой совокупность структуры предприятия строительной индустрии как системы и способов функционирования ее элементов. Структура выражает и определенное взаимодействие элементов, обеспечивая функционирование и развитие предприятия строительной индустрии. При этом организация непосредственно соотносится с понятием управления. С тех же системных позиций они могут рассматриваться как свойства системы: организация — как состояние, мера внутренней упорядоченности, согласованность действий отдельных элементов системы, а управление — как сохранение определенной структуры системы или изменение уровня ее организованности.

Различают производственную и организационную структуры предприятия строительной индустрии. Под *производственной структурой* обычно понимается состав и размеры основных и вспомогательных цехов и участков, обслуживающих хозяйства производственного назначения. *Организационная структура* предприятия строительной индустрии — это состав и размеры его организационных единиц (рабочее место, отдел, служба), их соотношение и формы построения.

В современных условиях технология как фактор производства приобрела большое значение. Как технический термин «технология» — это совокупность различных операций по изменению размеров, свойств, форм предметов труда, методы их обработки и изготовления готовых продуктов в процессе производства. Средствами выполнения технологического процесса являются технологическое оборудование, технологическая оснастка и др. устройства.

В экономике технологию трактуют как способ преобразования основных факторов производства в готовый продукт: строительные конструкции, изделия, материалы.

Научно-технический прогресс в качестве неперемного фактора производства выдвинул информацию, которая необходима и как условие работы современной системы машин и оборудования, включающее в свой состав управляющее устройство, и как предпосылка успешного сбыта готового продукта.

Для производства конкурентоспособной продукции предприятие строительной индустрии вкладывает средства в производственные факторы. При приобретении предприятием оборудования, инструмента, материалов и т.п. денежные средства на покупки составляют расходы, или затраты, пред-

приятия. Выплата денег из кассы или снятие их с банковского счета носят название *платежа*.

Когда говорят об использовании производственных факторов, речь идет об издержках производства. *Издержки производства* — это денежное выражение использования производственных факторов для производства и реализации строительных конструкций, изделий, материалов.

В рыночной экономике различают явные (бухгалтерские), *вмененные* и *безвозвратные издержки*. Денежные расходы на оплату труда, приобретение сырья и материалов, амортизацию основных фондов и другие, необходимые для осуществления производства и реализации продукции, составляют *явные издержки* предприятия строительной индустрии. Совокупность всех явных издержек образует себестоимость строительных материалов, изделий и конструкций, а разница между ценой реализации и себестоимостью — прибыль.

Затраты на использование какого-то фактора производства с точки зрения наилучшего их альтернативного использования называются *вмененными издержками*. Вмененные издержки появляются только тогда, когда есть альтернативные варианты. Эти издержки не всегда хорошо видны, но их целесообразно принимать в расчет при принятии экономических решений.

Обратная картина с *безвозвратными издержками*, т.е. ранее производственными и невозместимыми. Они никак не могут повлиять на экономическое решение предприятия строительной индустрии.

Одни составляющие издержек производства используются предприятием строительной индустрии постоянно, независимо от объема и структуры производства и реализации. Примером может служить оплата штатных работников (штат управления предприятием), аренда помещений. То же можно сказать об амортизации основных фондов, возмещении банковского кредита и др. Издержки, связанные с использованием производственных факторов, величина которых не зависят от объема производственной продукции, называются *постоянными*.

Помимо постоянных издержек предприятие строительной индустрии несет и переменные издержки, которые меняются вместе с объемом выпуска продукции. К ним относятся затраты на оплату труда рабочих, материальных составляющих продукции или услуг, технологической энергии и топлива. Издержки, связанные с использованием производственных факторов, величина которых определяется изменением объема производственной продукции, называются *переменными*.

В «Положении о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли» (утверждено Постановлением Правительства РФ от 5 августа 1992 г. № 552) дается следующее определение себестоимости продукции: «Себестоимость продукции (работ, услуг) представляет собой стоимостную оценку используемых в процессе производства продукции (работ, услуг), природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, а также других затрат на ее производство и реализацию».

Затраты, образующие себестоимость строительных конструкций, изделий и других материалов, группируются по следующим экономическим элементам:

- ✓ материальные затраты (за вычетом стоимости возвратных отходов);
- ✓ затраты на оплату труда;
- ✓ единый социальный налог;
- ✓ амортизация основных фондов;
- ✓ прочие затраты.

7.4. Организация коммерческой работы на предприятиях строительной индустрии

В условиях рыночной экономики предприниматель достигает прибыльного ведения производства посредством коммерческого расчета. Этот метод ведения хозяйства предусматривает сопоставление в денежной форме производственных затрат и полученных рыночных результатов хозяйственной деятельности. При этом организация экономики предприятий строительной индустрии строится в соответствии с определенной системой экономических принципов:

1. Чтобы эффективно вести хозяйственную деятельность, предприятие строительной индустрии прежде всего должно быть свободным от излишней опеки и обладать абсолютной или относительной предпринимательской *самостоятельностью*. Оно само авансирует собственные или заемные деньги на приобретение средств производства и оплату рабочей силы, само определяет, как рационально использовать производственные факторы, какие выпускать строительные конструкции и изделия (услуги), как учитывать конъюнктуру рынков, спрос покупателей.

2. Предприятие строительной индустрии самостоятельно реализует изготовленные им строительные конструкции, из-

делия и другие материалы на рынке, получая при этом определенную сумму денег (ее называют суммой продаж, или *валовой выручкой*). Все авансированные на хозяйственную деятельность деньги должны полностью возмещаться за счет *выручки* от продажи выпускаемой продукции, чем обеспечивается *безубыточность* ее изготовления. Кроме того, все предприниматели стремятся получить прибыль — прирост первоначально авансированной на производство суммы денег.

3. Прибыль служит источником *самофинансирования*. Полученный доход используется для дальнейшего расширения и совершенствования производства, решения социальных проблем и иных целей.

4. Прибыль призвана материально заинтересовать хозяев предприятия строительной индустрии и работников в *улучшении результатов производства*, которые зависят не только от производственной, но и от коммерческой деятельности.

5. *Предприятие* строительной индустрии несет всю *полноту экономической ответственности за конечные итоги работы*. Она выражается в том, что собственники, хозяева предприятий строительной индустрии в условиях рыночной экономики сами расплачиваются за допущенные ими убытки, невыполнение принятых обязательств и хозяйственных договоров с контрагентами.

Все своиственные коммерческому расчету организационно-экономические отношения нацелены на то, чтобы лучше реализовать собственность на вещественные факторы производства — получить от нее доход.

В настоящее время в строительном комплексе произошло насыщение рынка традиционными строительными конструкциями, изделиями и другими строительными материалами. В условиях конкуренции между предприятиями строительной индустрии такое положение резко усилило проблему сбыта выпускаемой продукции. В связи с этим первостепенными задачами являются выявление спроса потребителей, поиск рынков, на которые можно работать.

Поэтому в основе формирования стратегии развития предприятия строительной индустрии должен лежать принцип, согласно которому необходимо заботиться прежде всего о возможности реализации собственной продукции, а потом уже о возможности ее производства. В основе плана производства новой продукции должны лежать прогноз емкости рынка данных строительных конструкций, изделий и других материалов и норма прибыли, которую надеется получить предприятие строительной индустрии.

Другой аспект требований рынка и организации коммерческой работы состоит в том, что она должна строиться с учетом быстрого реагирования на динамично изменяющийся спрос. Это объясняется тем, что игнорирование этого фактора немедленно приведет к снижению конкурентоспособности товаров, производимых предприятием строительной индустрии, а значит, к его вытеснению с рынка сбыта. Такой аспект требований рынка к организации коммерческо-производственной деятельности состоит в том, что конкуренция за рынки сбыта заставляет по-новому подходить к решению проблем обеспечения предприятия строительной индустрии производственными ресурсами, необходимыми для производства собственной продукции и услуг.

Если технологический аспект эффективного использования производственных фондов является предметом заботы производственных служб, то экономическая сторона — финансовых служб. Поиск рынка, выявление спроса потребителя, а затем разработка способов реализации производственного товара и услуг — задача службы маркетинга.

7.5. Эколого-экономические проблемы деятельности предприятия строительной индустрии

На конференции ООН по окружающей среде и развитию, состоявшейся в Рио-де-Жанейро в 1992 г., было признано, что проблемы окружающей среды и экономического развития не могут рассматриваться изолированно. Лидерами и главами правительств 179 государств принят исторический документ — «Повестка дня на XXI век» — глобальная программа всемирного сотрудничества на следующее столетие. Она направлена на гармоничное достижение двух взаимосвязанных целей: высокого качества окружающей среды и здоровой экономики для всех народов мира.

Многообразие природных условий, масштабов и форм производства определяет и многообразие типов эколого-экономических систем (ЭЭС). Это может быть региональный природно-хозяйственный комплекс, крупный промышленный город или отдельное предприятие с зоной хозяйственных и эмиссионных влияний. Предприятия строительной индустрии относятся к типу ЭЭС как промышленные предприятия.

На рис. 7.3 показана ЭЭС, представляющая собой сочетание двух совместно функционирующих подсистем: экологической и экономической. Экологическая подсистема является, по сути, тем, что мы называем окружающей средой. Получаемые из нее природные ресурсы (сырье) является



Рис. 7.3. Предприятие строительной индустрии как эколого-экономическая система

необходимым условием производственной деятельности предприятия строительной индустрии. В свою очередь, экономическая подсистема преобразует входные потоки производственных ресурсов (см. табл. 7.1) в выходные потоки предметов потребления — готовой продукции (строительные материалы, изделия и конструкции и т.п.). Таким образом, некоторые компоненты экологической подсистемы используются как ресурс экономической подсистемы и вовлекаются в производственный ресурсный цикл. После прохождения различных технологических стадий часть природных ресурсов превращается в готовый строительный материал, изде-

лие. Другая часть вновь возвращается в экологическую подсистему, но уже в трансформированном виде — в виде разнообразных отходов, загрязняющих природную среду.

Как известно, естественный кругооборот веществ в природе происходит по замкнутому циклу. В отличие от него производственный ресурсный цикл разомкнут, конечен. На каждом производственном цикле практически неизбежны потери ресурсов, являющиеся источником загрязнения окружающей среды. Кроме того, в техногенный круговорот вовлекается все большее количество веществ и материалов, чуждых живой природе. В результате только часть изъятых природных ресурсов может быть реально возобновлена, только часть промышленных загрязнений может быть нейтрализована природой с помощью действующих в ней механизмов самоочищения.

В связи с этим на предприятиях строительной индустрии ведется работа по разработке и внедрению малоотходных (безотходных) производственных технологий. Важным элементом таких производственных технологий является повторное использование производственно-бытовых отходов путем реутилизации.

В сбалансированный ЭЭС совокупная техногенная нагрузка не должна превышать самовосстановительного, ассимиляционного потенциала природной среды. Экологическая регламентация допустимой нагрузки предприятия строительной индустрии на окружающую среду устанавливается в виде нормативов предельно допустимых выбросов загрязняющих веществ в атмосферу (ПДВ), сбросов в водные объекты (ПДС), лимитов размещения отходов и др.

Деятельность предприятия строительной индустрии ведет к возникновению двух видов экологических издержек. Во-первых, это экономический ущерб, вызванный выбросами и сбросами вредных веществ в окружающую среду, а во-вторых — издержки предотвращения загрязнения.

Экономический механизм управления природопользованием в Российской Федерации определен законодательством об охране окружающей среды (2002 г.). Основными инструментами экономического механизма являются:

- ✓ наличие договора и лицензии на природопользование;
- ✓ платное использование природных ресурсов;
- ✓ экологические фонды различных уровней;
- ✓ налоговые и иные льготы предприятиям при ведении

малоотходных технологий и производств, использовании вторичных ресурсов и др.

Раздел II

МЕХАНИЗМ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Глава 8

СТРОИТЕЛЬНЫЙ РЫНОК

8.1. Особенности строительного рынка

Реализация рыночных отношений в строительном комплексе имеет особенности, общие для всех отраслей капитального строительства: с одной стороны, привязка к земле, сравнительно длительные сроки создания, большие одновременные затраты капитальных вложений и т.п., с другой — особенности, связанные со спецификой вида (отрасли) строительной деятельности. Имеется в виду, что строительно-монтажные организации, занятые в жилищно-гражданском строительстве, функционируют в основном на региональных (местных) рынках, в то время как занятые в производственном строительстве (особенно в нефтегазодобывающей промышленности, транспорте, энергетике и т.п.) работают как на территории региона, так и на территории субъектов РФ. Такой режим характерен для узкоспециализированных строительно-монтажных организаций. Что же касается промышленности строительных материалов (не местных), производства строительных машин и механизмов, технологического оборудования, то здесь рынок имеет межрегиональный ареал своей деятельности.

Вместе с тем, переход к рынку в строительстве имеет свои серьезные трудности, обусловленные общим кризисным состоянием экономики народного хозяйства (инвестиционный спад, инфляция, сокращение численности кадров и др.).

Строительный рынок представляет собой открытую организационно-хозяйственную систему: в условиях действия товарно-денежных отношений субъекты рынка (инвесторы, заказчики, подрядчики, проектные организации, предприятия промышленности строительных материалов и др.) реализуют свои взаимные экономические интересы.

Строительный рынок как система включает:

- а) субъекты (элементы) строительного рынка;
- б) объекты (предметы) рыночных отношений;
- в) инфраструктуру рынка строительного комплекса;
- г) рыночный механизм;

д) государственный контроль, регулирование и саморегулирование рынка.

В свою очередь, субъектами (элементами) строительного рынка считаются: инвесторы, заказчики, подрядчики, проектно-изыскательские организации, научно-исследователь-

ские институты, предприятия промышленности строительных материалов, изделий и конструкций, предприятия строительного и дорожного машиностроения, предприятия (заводы) — изготовители технологического, энергетического и другого оборудования, население.

Объектами (предметами) рыночных отношений являются: строительная продукция (здания, сооружения, объекты, их комплексы и др.); строительные машины, транспортные средства, энергетическое, технологическое и другое оборудование; материалы, изделия, конструкции; капитал; рабочая сила; информация и т.д.

Движущей силой рыночного механизма остается наличие спроса и предложения. Государство устанавливает и регулирует институциональные зависимости субъектов строительного рынка и его инфраструктуры на основе налоговых обязательств, субвенций, антимонопольных мер, амортизационных отчислений и т.д.

Государственный контроль в сфере строительного рынка предполагает выделение инвестиционного (строительного) бизнеса в специальную область хозяйственного законодательства и административного надзора. ГК РФ (гл. 37, ч. II) не отвечает указанным требованиям.

Саморегулирование процессов рыночных отношений осуществляется посредством работы бирж, тендерных торгов, представляющих собой аукционы по купле-продаже инвестиционных ресурсов, строительной продукции, ценных бумаг, где цены формируются по закону спроса и предложения. При этом экономическая ответственность сторон отражается в хозяйственных и подрядных договорах, контрактах, соглашениях о намерениях и т.д.

Рыночная структура сложнее и многограннее плановой системы. Все субъекты строительного рынка и элементы его инфраструктуры находятся во взаимной связи и взаимоотношениях.

Рынок строительного комплекса сможет эффективно функционировать только при наличии развитой информационной системы, обслуживающей этот рынок. Потребность в разработке подобной системы остро ощущается в секторе материально-технического обеспечения строительства. После слома старой базы материально-технического обеспечения и образования новых коммерческих структур того же назначения оперативные данные о ресурсах и продукции строительного комплекса в полном объеме (т.е. в количестве, номенклатуре, ценах, потребительских и технологических свойствах и т.п.) оказались недоступными ни органам управления в Рос-

сийской Федерации, ни ее субъектам, ни регионам, ни предприятиям. Отсюда видна актуальность создания информационной системы строительного рынка России, максимально воспринимающей и оперативно отражающей широкую номенклатуру производимых и потребляемых строительных материалов, изделий, конструкций, строительных машин и механизмов, учитывающей спрос и предложение на проектную и строительную продукцию и т.д.

Главными задачами информационной системы строительного рынка являются следующие:

- ✓ знание потребностей в строительной продукции на местах со стороны возможных заказчиков (инвесторов);
- ✓ создание соответствующего банка данных;
- ✓ владение информацией о текущих производственных возможностях строительно-монтажных организаций, специфике выполняемых ими работ, загрузке, стоимости (ценах) выполняемых ими работ (банк данных по строительно-монтажным организациям);
- ✓ владение информацией о текущих возможностях проектных и изыскательских организаций, о стоимости (ценах) проектных работ (банк проектно-изыскательских организаций);
- ✓ владение информацией об объемах, номенклатуре, качестве, ценах выпускаемых строительных материалов, изделий и конструкций (банк предприятий промышленности строительных материалов);
- ✓ владение информацией по рынку строительных машин и механизмов;
- ✓ владение информацией по рынку труда в строительстве;
- ✓ владение информацией по инвестиционным проектам, обладающим коммерческой состоятельностью;
- ✓ взаимосвязь с рынком недвижимости;
- ✓ создание в центре и на местах условий для проведения тендеров (торгов) по проектам, финансовым (инвестиционным) ресурсам, строительным материалам, машинам, механизмам, строительной продукции;
- ✓ взаимодействие с центральными ведомствами — Минэкономикой, Госстроем, Минфином РФ и др., а также с местными административными органами.

Предполагается, что организационно-информационная система строительного рынка могла бы быть оформлена в регионах и субъектах РФ в виде акционерных обществ, а в центре (в Москве) — в виде российской ассоциации этих региональных акционерных обществ.

Таким образом, организационная структура строительного рынка видится в первую очередь не как производственная

структура, а как орган, предлагающий информационные услуги в области строительной деятельности. Этим новым организационным структурам предстоит найти формы экономического сотрудничества с местными и центральными административными органами, коммерческими структурами, банками и др., что позволило бы выработать целесообразную и эффективную инвестиционную политику в субъектах РФ, способствовало бы развитию ипотечного дела на местах.

Информационная система строительного рынка в каждом регионе (например, Центральном, Центральном-Черноземном, Уральском, Западно-Сибирском и др.), а также в субъектах РФ — областях, республиках — может иметь свои особенности. Например, сосредоточение на каком-либо секторе строительных работ: жилищном и социально-культурно-бытовом строительстве, отраслях производственного строительства и т.п. Следует подчеркнуть, что в настоящее время в лучшем положении находится информация по рынку строительства жилья и проектных работ в связи с ним. Это положение касается в первую очередь крупных центров, таких как Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург, в которых сосредоточен основной капитал.

Для активизации рынка подрядных работ необходимо:

1) ужесточение контроля за расходованием государственных инвестиций. Эта работа должна базироваться на следующих основных принципах:

- а) сочетание бюджетных инвестиций с инновациями;
- б) инвестирование приоритетных объектов;
- в) обеспечение быстрой окупаемости инвестиций;
- г) экономическая заинтересованность и персональная ответственность за срыв сроков строительства и ввода государственных объектов в эксплуатацию;

2) переработка налоговой системы в сфере строительной деятельности;

3) увеличение налоговой ставки за незавершенное строительство в составе имущества предприятия;

4) привлечение в более широких масштабах амортизационных отчислений предприятий и организаций, а также других источников финансирования капитальных вложений, в частности средств населения;

5) активное введение в действие Федерального закона от 16 июля 1998 г. № 102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)», обеспечивающего эффективное включение в инвестиционный оборот дорогостоящего недвижимого имущества юридических и физических лиц.

Исходя из изложенного, можно сформулировать следующие основные мероприятия, реализация которых позволила бы вывести строительный комплекс из критического состояния. К таким мероприятиям относятся: переход к реальной структурной реформе в национальной экономике, осуществление селективной инвестиционной политики, направленной на преодоление существующих негативных структурных изменений.

Важное значение имеет создание финансово-промышленных групп (ФПГ), включающих в себя строительные подразделения. ФПГ должны, с одной стороны, способствовать разукрупнению ряда нынешних акционерных обществ, ставших монополистами, а с другой — поглотить некоторые АО и концерны, такие как АО «Росюгстрой», АО «Росвостокстрой», АО «Росуралсибстрой» и т.п. как структуры, изменившие свою форму собственности с государственной на акционерную, но законсервировавшие прежнее содержание хозяйственно-экономических взаимоотношений с заказчиками (последние осуществляют авансирование строительномонтажных работ, а не оплату законченных строителями и сданных заказчику объектов). Строительные организации в составе ФПГ получили бы большую финансовую устойчивость, став более ответственными за свою продукцию перед заказчиками как ее продавцы.

Эти финансово-промышленные образования, включающие в свой состав банки, строительные организации, промышленные предприятия, страховые компании, могли бы совместно с другими институциональными изменениями в экономике способствовать совершенствованию инвестиционной обстановки в стране, обеспечить стабилизацию хозяйственных связей, ослабить волны неплатежей, сформировать внутреннюю конкурентную среду, развить рынок подрядных работ в России (см. также разд. IV).

Текущие меры государства по нормализации строительной деятельности в России должны включать селективную санацию и поддержку тех строительных организаций, предприятий промышленности строительных материалов, а также проектно-изыскательских организаций, которые могут составлять основу качественно нового облика строительного комплекса в перспективе, сохранять достаточно высокий потенциал крупных государственных проектно-изыскательских и строительномонтажных организаций.

Таким образом, в строительном комплексе заложены объективные предпосылки для эффективной работы в рыночных условиях, и обусловлены они постоянной потребностью в строительной продукции и особенно в социальной сфере

(даже в условиях спада инвестиционной активности). Рыночная экономика, как показывает зарубежный опыт, позволяет превратить строительство в один из наиболее рентабельных секторов национальной экономики.

8.2. Предпринимательская деятельность в строительстве

Предпринимательская деятельность в РФ осуществляется в соответствии со ст. 6 ГК РФ. При этом полные товарищества, товарищества с ограниченной ответственностью, акционерные общества закрытого типа и акционерные общества открытого типа осуществляют свою деятельность в соответствии с нормами ГК РФ о полном товариществе (ст. 69—81, гл. 4), товариществе на вере (ст. 82—86), обществе с ограниченной ответственностью (ст. 87—94) и акционерном обществе (ст. 96—104).

Под *предпринимательством* понимают инициативную деятельность граждан, направленную на получение прибыли или личного дохода, осуществляемую от своего имени или от имени и под юридическую ответственность юридического лица. Предприниматель может осуществлять любые виды хозяйственной деятельности, не запрещенные законом, включая производство товаров, коммерческое посредничество, торговую-закупочную, консультационную или иную деятельность, а также операции с ценными бумагами. Формами предпринимательства являются частное и коллективное предпринимательство, осуществляемое на основе собственности граждан, а также имущества, полученного и используемого на законном основании.

Основы предпринимательской деятельности в РФ регламентируются Законом от 25 декабря 1990 г. № 445-1 «О предприятиях и предпринимательской деятельности». В законе изложены правовые основы для развития частной и общественной инициативы, определены права и ответственность субъектов предпринимательства (частных лиц, акционерных обществ и других объединений) перед обществом и государством.

В соответствии с законом каждый *субъект предпринимательской деятельности имеет право:*

- ✓ начинать и вести предпринимательскую деятельность путем учреждения, приобретения или преобразования предприятия, а также заключения договора с собственником имущества предприятия, открывать счета в учреждениях банков, осуществлять все виды расчетных, кредитных и кассовых операций;

✓ привлекать на договорных началах и использовать финансовые средства, объекты интеллектуальной собственности, имущество и отдельные имущественные права граждан и юридических лиц;

✓ самостоятельно формировать производственную программу, выбирать поставщиков и потребителей своей продукции, устанавливать на нее цены в пределах, определенных законодательством РФ и договорами;

✓ осуществлять внешнеэкономическую деятельность, проводить валютные операции;

✓ осуществлять административно-распорядительную деятельность по управлению предприятием;

✓ нанимать и увольнять работников от имени предприятия или самостоятельно в соответствии с действующим законодательством и уставом предприятия;

✓ свободно распоряжаться прибылью от предпринимательской деятельности предприятия, остающейся после уплаты налогов и внесения других обязательных платежей в соответствии с законодательством Российской Федерации, договором и уставом предприятия;

✓ пользоваться услугами системы государственного социального обеспечения, медицинского и социального страхования;

✓ образовывать союзы, ассоциации и другие объединения предпринимателей;

✓ оспаривать в суде (арбитраже) в установленном законом порядке действия граждан, юридических лиц, органов государственного управления.

Одновременно с этим закон определяет и обязанности предпринимателя. *Предприниматель обязан:*

✓ выполнять обязательства, вытекающие из законодательства РФ и заключенных им (предпринимателем) договоров, в том числе договоров с собственником имущества предприятия;

✓ заключать в соответствии с законодательством РФ самостоятельно или от имени предприятия трудовые договоры с работающими по найму гражданами или организациями;

✓ полностью рассчитываться со всеми работниками предприятия согласно заключенным договорам независимо от финансового состояния предприятия;

✓ осуществлять социальные, медицинские и иные виды обязательного страхования граждан, работающих по найму, обеспечивая им условия для трудовой деятельности в соответствии с законодательством РФ и коллективным договором;

✓ выполнять решения центральных и местных органов власти по социальной защите инвалидов и других лиц с ограниченной трудоспособностью;

✓ своевременно представлять декларацию о доходах предприятия и уплачивать налоги в порядке и размерах, определенных законодательством РФ;

✓ заявлять о банкротстве предприятия в случае невозможности исполнения обязательств перед кредиторами.

Современный предприниматель должен знать правовой статус предпринимательства (права, обязанности и ответственность предпринимателя), а также закономерности и принципы управления предпринимательской деятельностью. Анализируя общественное содержание предпринимательства, обычно выделяют три основные составляющие: предпринимательство как экономическая категория; предпринимательство как метод хозяйствования; предпринимательство как тип экономического мышления.

Предприниматель, являясь независимым хозяйствующим субъектом, обладающий достаточным уровнем свободы действий, стремится к получению максимального дохода при минимизации издержек. Это может быть достигнуто двумя путями: 1) повышением стоимости продукции или 2) снижением затрат на производство. Первый путь более простой, но из-за роста цены предприниматель может не выдержать конкуренции и потерять покупателя. Второй требует поиска новых, более прогрессивных решений, раскрытия неиспользованных ранее резервов и возможностей разработки новых технологий, требует творческого подхода и связан с определенным риском. Поэтому предприниматель в отличие от обычного человека, занимающегося хозяйственной деятельностью, — это прежде всего *новатор* не только с особым складом характера, но и с особым экономическим мышлением, в основе которого лежат точный экономический расчет, безукоризненное знание законов рынка, умение оперативно собирать, анализировать и использовать необходимую информацию. Предприниматель должен обладать комплексом не только врожденных качеств, но и приобретенных в процессе профессиональной учебы, практики, тренировки. Чтобы выжить в условиях конкуренции и свободного предпринимательства, предпринимателю необходимо поддерживать свое производство на передовом научно-техническом уровне, стремиться к его удешевлению, экономическому уровню, что предполагает минимизацию издержек производства, экономию финансовых, материальных и трудовых ресурсов.

Предпринимательство — это особый *новаторский стиль* хозяйственного поведения руководителя, в основе которого лежат творческий поиск новых возможностей, умение при-

влекать и использовать в условиях конкуренции ресурсы из самых разнообразных источников. В практике предпринимательской деятельности сложились определенные правила, как лучше поступать в той или иной ситуации, чтобы начинать и выигрывать в бизнесе. Прежде всего необходимо ставить ясные и выполнимые цели, производить то, что необходимо потребителю. Слагаемые успеха — высокое качество продукции, отличный сервис, надежный и качественный маркетинг. Коммерческий успех фирмы зависит от скорости возврата вложенных средств через реализацию товаров (услуг); для этого следует систематически изучать рынок, чтобы знать, какие аналогичные товары имеются и кто их продает, по каким каналам и законам ведется реализация, каковы условия для послепродажных услуг.

Конкуренция и предпринимательство неотделимы друг от друга. Конкуренция обуславливает предпринимательство, представляющее специфический тип хозяйственного поведения людей. Предпринимательство предполагает не только административную независимость и свободу распоряжения ресурсами, но и способность к организационным новациям и хозяйственной инициативе. Предприниматель должен знать особенности товарно-денежных отношений, владеть методами свободного ценообразования, свободного перемещения ресурсов, капитала, уметь устанавливать и поддерживать формальные и неформальные связи.

Поэтому в учебных пособиях ведущих зарубежных вузов по курсу менеджмента начинающему предпринимателю даются следующие рекомендации:

1. Бизнес делается на экономико-этической основе. Недопустимо нарушать общепринятые правила предпринимательской деятельности и коммерции. Деловой риск не имеет ничего общего с риском преступить закон. *Порядочность* — визитная карточка предпринимателя.

2. Главный показатель эффективности предпринимательства — *практические результаты*: получение прибыли, профессиональное удовлетворение, утверждение положительной репутации в обществе, среди партнеров, создание денежного фонда прочности фирмы.

3. Предприниматель должен:

✓ руководствоваться здравым смыслом — уметь выделить главное, правильно определить суть того или иного события, сформировать оптимальное суждение по конкретному вопросу;

✓ знать свое дело — невзирая на предыдущие достижения продолжать процесс самосовершенствования;

✓ быть уверенным в собственных силах — принимать решения, основанные на точном расчете, здравой оценке своих возможностей;

✓ уметь довести дело до конца — обладать усердием, способностью напряженно трудиться, определять для себя ритм работы.

4. Менеджер-предприниматель должен руководствоваться следующими заповедями:

Первая — горизонтальная карьера. Если вертикальная карьера (рост в должности) в один прекрасный день может рухнуть, то обретение горизонтальной (рост профессионального мастерства менеджера) всегда с вами. Было бы мастерство, а должность всегда приложится.

Вторая — управление из любой точки. Если объект управления формально не подчинен вам — это условие, но не препятствие для квалифицированного управления им. Все, что не поддается вашему воздействию, обнажает недостаток ваших знаний и навыков.

Третья — без жалоб и просьб. Управляя, вы сами отвечаете за все, что происходит, вам не на кого жаловаться. Можно обжаловать чьи-то действия — это управленческий ход, но нельзя сетовать на кого-то — это позиция. Можно условиться, чтобы вам дали что-то на началах взаимной выгоды, но нельзя просто просить. Тот, кто просит и жалуется, всегда вынужден объясняться и оправдываться, поступаться независимостью. Учитесь всего добиваться сами.

Четвертая — радость... неудачи. Учитесь быстро овладевать ситуацией, пока окружающие только разбираются. Вы уже достигли успеха или потерпели поражение. Не мешкайте с принятием решения. Помните, что нет худа без добра и что неудача, с которой вы сумели справиться, подвигает вас к намеченной цели.

Пятая — большая цель. Смысл всякой деятельности лежит за ее конкретными рамками так же, как смысл жизни — за ее пределами. Но он выпрямляет ваш путь, ведет к вершине.

В мировой практике сложилось следующее определение хорошего менеджера-предпринимателя — это человек, который непрерывно совершенствует существующие методы руководства, непрерывно изучает новое, готов прислушиваться к советам как работников своей фирмы, так и других лиц.

Одной из важнейших задач, обеспечивающих успех деятельности предпринимательской фирмы, является установление правильных взаимоотношений между руководством фирмы и сотрудниками. Поэтому в некоторых известных фирмах выработаны определенные рекомендации:

1. Будьте внимательны к критике и предложениям, направленным на улучшение каких-либо решений даже в том случае, когда они непосредственно вам ничего не дают, при этом будьте вежливы и никогда не раздражайтесь.

2. Не делайте замечания сотруднику в присутствии третьего лица.

3. Никогда не делайте сами того, что могут сделать подчиненные, за исключением тех случаев, когда это связано с опасностью для жизни.

4. Всегда благодарите сотрудника за хорошую работу.

5. Если ваши указания оказались ошибочными, признайте ошибку.

6. Не пользуйтесь своей властью до тех пор, пока все остальные средства не исчерпаны; в последнем случае примените свою власть в полной мере.

7. Не бойтесь, если ваши подчиненные способнее вас, а гордитесь ими.

8. Самая главная, но и самая трудная задача менеджера-предпринимателя состоит в том, чтобы научиться побуждать подчиненных продуктивно трудиться.

Наибольший интерес в нетрадиционных подходах менеджеров-предпринимателей представляют личный пример и отказ от жестких методов администрирования. Зарубежные исследования показывают, что несоответствие личного примера менеджера-предпринимателя проповедуемым им ценностям подрывает доверие персонала. Персонал ориентируется на морально-этические нормы, ценность которых становится ясной из реальных повседневных действий, а установки, которым руководство следует лишь на словах, не приживаются и только дискредитируют руководителей. Поэтому менеджеру-предпринимателю должны быть присущи следующие качества: внимание ко всем сотрудникам фирмы, умение слушать и слышать, терпимость к выражению открытого несогласия, обсуждение проблем на местах среди рядовых работников, в трудные моменты — отсутствие стремления в первую очередь найти виновного.

Согласно установленным в нашей стране правилам, предпринимательская деятельность может иметь следующие формы: индивидуальная и семейная трудовая деятельность, *не предусматривающая привлечение наемного труда*; кооперативные, акционерные и арендные предприятия или фирмы, товарищества и общества с ограниченной (неограниченной) ответственностью, *предусматривающие привлечение наемного труда*. Статус предприятия или фирмы зависит от способа формирования капитала (личный, акционерный, паевой), от

принципов принятия управленческих решений (собственник, учредитель, собрание пайщиков или учредителей) и от формы распределения прибыли (личный доход, дивиденд, выплата по паю).

Индивидуальное или *семейное предприятие* функционирует на принципах самокупаемости, самофинансирования и самокредитования. Владелец предприятия отвечает за его финансово-хозяйственную деятельность своим имуществом. Индивидуальное или семейное предприятие считается созданным и приобретает права юридического лица со дня его государственной регистрации. Для государственной регистрации необходимо представить администрации района заявление гражданина, протокол решения семьи о создании предприятия, устав и другие документы по перечню государственной регистрации.

Товарищество или *общество с ограниченной ответственностью* представляет собой объединение граждан или граждан и юридических лиц для совместной производственно-хозяйственной деятельности. Это предприятие закрытого типа, т.е. оно не имеет акций. Участники общества несут ответственность по его обязательствам только в пределах своих вкладов. Это — союз собственников, а не работников, как, например, в индивидуальном или семейном предприятии. Поэтому и отношения внутри общества определяются прежде всего исполнением его участниками собственнических полномочий. Регистрация общества с ограниченной ответственностью требует небольшого уставного фонда и сопряжена с незначительными усилиями. Эта форма предпринимательской деятельности имеет широкое распространение в российской экономике.

Общество с ограниченной ответственностью работает на основе устава, принятого на общем собрании всех собственников, и учредительного договора между ними, который призван регламентировать их взаимные отношения (способы определения доли участия каждого собственника в доходах, формы практического содействия развитию фирмы и т.п.). Высшим органом управления является собрание участников. Собрание избирает председателя общества и устанавливает срок его полномочий. Создается также рабочий исполнительный орган (дирекция), который осуществляет текущее руководство деятельностью общества.

Такой тип предпринимательских фирм довольно широко распространен в западных странах. Например, в Англии, где в названиях фирм, компаний с ограниченной ответственнос-

тью употребляется обозначение Ltd¹ (полностью — Private Limited Company), в Германии — GmbH.

Общество или *товарищество с неограниченной ответственностью* представляет собой предприятие или фирму с такой организационно-правовой формой предпринимательской деятельности, при которой все члены общества несут неограниченную солидарную ответственность по обязательствам фирмы всем своим имуществом. Вкладом в общество признается все, что может внести каждый: деньги, имущество, услуги, ноу-хау. Указанные вклады признаются общей собственностью товарищества, ведение дел производится на основе данной собственности и с общего согласия всех участников. Участники этого общества сохраняют правовую самостоятельность, а само товарищество не является юридическим лицом. В таком обществе лидерство принадлежит частному, а не коллективному бизнесу. Товарищество с неограниченной ответственностью обычно используется как временное соглашение между предпринимателями для решения определенных задач.

Акционерное общество представляет собой объединение граждан и юридических лиц для совместной хозяйственной деятельности, имущество которого формируется главным образом за счет продажи акций, т.е. ценных бумаг, удостоверяющих право их владельца на финансируемую часть капитала акционерного общества. Акционеры несут ответственность по обязательствам акционерного общества лишь в пределах своего вклада (пакета принадлежащих им акций). Имущество общества полностью обособлено от имущества отдельных акционеров.

Акция — ценная бумага, удостоверяющая вложение капитала, — дает право держателям акций участвовать в управлении предприятием, получении части прибыли, приходящейся на данное количество акций. Сумма акций в денежном выражении обычно соответствует стоимости имущества (основных фондов) предприятия. Цена акции, обозначенная на ней, — это ее номинальная стоимость; цена, по которой акции покупаются на бирже (рынке), является курсовой стоимостью (рыночной стоимостью) или курсом акций.

Акция содержит следующие реквизиты: название акционерного общества и его местонахождение, наименование ценной бумаги, ее порядковый номер, дату выпуска, вид акции (простая, привилегированная), номинальную стоимость ак-

¹ Limited — от лат. limes — граница, предел.

ции, имя держателя, размер уставного фонда предприятия на день выпуска акций, количество выпускаемых акций, подпись председателя правления акционерного общества. Привилегированные акции дают акционеру преимущественное право на получение дивидендов (доходов, периодически выплачиваемых акционерам на каждую акцию из прибыли акционерного общества), но владельцы этих акций не имеют права голоса в акционерном обществе в отличие от простых акций, которые также называют голосующими акциями.

Для привлечения дополнительных средств акционерное общество имеет право выпускать облигации на сумму не более 25% уставного фонда с распространением их среди граждан и юридических лиц.

Облигация — это ценная бумага, подтверждающая обязательство выпустившего ее акционерного общества возместить владельцу номинальную стоимость в установленный срок с уплатой фиксированного процента.

Существует два типа акционерных обществ: закрытые и открытые.

Закрытое акционерное общество (акционерное общество закрытого типа) — это фирма, капитал которой разделен на части и рассредоточен среди некоторого числа собственников (например, среди членов трудового коллектива), причем акции, удостоверяющие право собственности, не подлежат продаже.

Акционерное общество открытого типа — это фирма, капитал которой распространяется путем открытой продажи акций. Купить акцию и стать акционером (и тем самым совладельцем предприятия) может любой человек. Акционерное общество этого типа является наиболее распространенной формой в странах с рыночной экономикой.

Предприятиям акционерной формы свойственны следующие особенности:

1. Акционеры не несут ответственности по обязательствам общества перед его кредиторами. Имущество общества полностью обособлено от собственности отдельных акционеров. В случае несостоятельности общества акционеры несут лишь риск возможного обесценивания принадлежащих им акций.

2. Права акционеров делятся на имущественные и личные. К имущественным относится право на получение объявленного дивиденда, а также части стоимости имущества предприятия в случае ликвидации предприятия. К личным — право на участие в голосовании на общих собраниях.

3. Акционерная форма предприятия позволяет объединить практически неограниченное число вкладчиков, в том числе

и мелких, сохраняя при этом контроль крупных вкладчиков за деятельностью предприятия.

4. Акционерное общество представляет собой наиболее устойчивую форму объединения капиталов. Выбытие из общества любого вкладчика не влечет за собой закрытие предприятия. Вкладчик имеет право в любой момент продать свои акции без какого-либо на то согласия других акционеров.

5. Ограниченность риска заранее обусловленной денежной суммой делает акционерное общество привлекательной формой вложения капиталов и обеспечивает централизацию значительных денежных средств. Кроме того, это обеспечивает мобилизацию финансовых ресурсов, рассредоточение экономического риска, быстрое перераспределение средств из одной отрасли в другую.

Для регистрации акционерного общества требуется значительный стартовый капитал, во много раз превышающий тот, который необходим при других формах организации предпринимательских фирм.

Предпринимательская деятельность любой формы начинается и осуществляется на основе учредительных документов. Акционерное общество создается и действует на основе устава, а общество с ограниченной ответственностью — на основании учредительного договора и устава. Учредительные документы включают сведения о виде общества, предмете и целях его деятельности, составе участников (учредителей), о фирменном наименовании, месте нахождения, размере уставного фонда, порядке распределения прибыли и возмещения убытков, составе и компетенции руководящих органов общества и порядке принятия ими решений.

Этапы создания акционерного общества: подача заявления учредителей о намерении создать акционерное общество; осуществление подписки на акции; созыв учредительной конференции или собрания представителей физических и юридических лиц — учредителей акционерного общества; принятие решения об учреждении акционерного общества; утверждение устава и других нормативных документов; выборы органов управления и ревизионной комиссии; государственная регистрация.

Учредители заключают между собой договор, определяющий порядок осуществления совместной деятельности и ответственность перед лицами, подписавшимися на акции. Акции приобретаются акционерами при создании акционерного общества на основе договора с его учредителями. Де-юре высшим органом является общее собрание акционеров. Исполнительным органом акционерного общества, руководящим его

текущей деятельностью, является правление, возглавляемое председателем или резидентом.

Акционерное общество приобретает право юридического лица с момента его регистрации в государственном реестре, которая осуществляется соответствующими финансовыми органами по месту нахождения акционерного общества. Для регистрации общества его учредители представляют заявление и нотариально заверенный устав, протокол учредительной конференции (собрания) и документы банка, подтверждающие оплату акций. В тех случаях, когда акционерное общество создается путем преобразования государственного предприятия, на регистрацию представляют копию совместного решения трудового коллектива и уполномоченного на то государственного органа.

Порядок создания акционерного общества и общества с ограниченной ответственностью один и тот же. Но учредительные документы общества с ограниченной ответственностью по сравнению с документами акционерного общества должны содержать дополнительные данные о размере долей каждого из участников, размере, составе, сроках и порядке внесения ими вкладов. Участники общества с ограниченной ответственностью пользуются преимущественным правом приобретения доли (части) уступающего (продающего) ее участника пропорционально их доле в уставном фонде.

Высшим органом управления общества с ограниченной ответственностью является собрание его участников или представителей участников; исполнительным органом, осуществляющим текущее руководство, — дирекция. Дирекция возглавляется исполнительным директором, который подотчетен собранию.

Деятельность акционерного общества и общества с ограниченной ответственностью прекращается по истечении срока, на который оно было создано, или по достижении цели, поставленной при его создании, — по решению высшего органа общества; при неплатежеспособности или нарушении законодательства — на основании решения суда или арбитража.

Смешанные предприятия представляют собой совместные предприятия, созданные на основе смешанного капитала нескольких предприятий или граждан, включая и иностранный капитал. Процесс создания совместного предприятия сходен с организацией общества с ограниченной ответственностью. Совместное предприятие является самостоятельным юридическим лицом, имеет самостоятельный баланс, расчетный и другие счета в банке.

Одной из организационных форм предпринимательской деятельности являются объединения предприятий и фирм различных форм собственности. К таким объединениям относятся ассоциации, концерны, консорциумы, межотраслевые и региональные союзы. Фирмы, входящие в объединения, сохраняют свою хозяйственную самостоятельность и права юридического лица. Руководящие органы объединения выполняют свои функции на основе договоров с предприятиями.

Консорциум — это временное добровольное объединение предприятий для решения конкретных задач — реализации крупных целевых программ и проектов, в том числе научно-технических, строительных, природоохранных и др. Консорциум может быть создан для реализации государственной программы силами объединения предприятий любой формы собственности. По выполнению поставленной задачи консорциум может прекратить свою деятельность или по договоренности участников быть преобразован для иного вида деятельности. В мировой практике консорциумы создаются для совместного проведения крупных коммерческих или финансовых операций большого масштаба, осуществления крупного промышленного или иного строительства, увеличения выпуска продукции. Например, для реализации крупных промышленно-экономических проектов создаются финансово-строительные консорциумы, которые проводят крупные кредитные операции с объединенными финансовыми ресурсами своих участников в целях ограничения возможности потерь для каждого отдельного участника в случае отрицательных последствий риска и для получения прибыли от посредничества, а также в целях получения крупных заказов и успешной конкуренции на торгах за получение подрядов на проектно-строительные работы, поставки оборудования.

Участники консорциума сохраняют свою хозяйственную самостоятельность и могут принимать участие в деятельности других консорциумов, ассоциаций, совместных предприятий. Для осуществления соответствующей целевой программы консорциум распоряжается и пользуется имуществом и средствами, которыми его наделяют учредители, а также средствами, поступающими из других источников для выполнения этой программы. Для руководства деятельностью консорциума создается руководящий орган, в состав которого обычно входят представители предприятий-учредителей.

Концерн — это объединение предприятий, осуществляющее совместную деятельность на основе добровольной централизации функций научно-технического и производственного развития, инвестиционной, финансовой, природоохранной,

внеэкономической и иной деятельности, а также организации хозяйственного обслуживания предприятий. Концерны могут быть отраслевыми и многоотраслевыми (включать предприятия промышленности, транспорта, торговли и банковской сферы).

Для осуществления совместной деятельности концерн создает собственные органы управления, которым участники в соответствии с уставом концерна добровольно передают часть своих полномочий во взаимоотношениях с министерствами и ведомствами, другими организациями и учреждениями, включая вопросы размещения заказов, получения централизованно выделяемых материальных ресурсов и капитальных вложений. Участники концерна не могут одновременно входить в состав других концернов. Особое место концерны могут занять в отраслях, имеющих базовое значение для жизнеобеспечения всей экономики, и в тех случаях, для которых характерны замкнутые цепи взаимосвязанных технологических процессов, глубокая внутренняя кооперация при производстве и реализации конечного продукта.

Ассоциация — добровольное объединение предприятий и организаций с целью осуществления совместной деятельности на основе хозяйственного расчета, самофинансирования и самоуправления. Ассоциация предприятий и организаций обладает правом собственности на имущество, добровольно переданное ей предприятиями и организациями, а также полученное в результате ее хозяйственной деятельности и приобретенное ею по иным основаниям, допускаемым законом. Ассоциация не имеет права собственности на имущество входящих в нее предприятий и организаций. Ассоциации производственно-хозяйственного типа объединяют интересы субъектов одного или тесно взаимосвязанных родов деятельности.

Ассоциация не является вышестоящим органом по отношению к входящим в нее самостоятельным предприятиям. Она выполняет лишь те функции и обладает теми полномочиями, которые добровольно делегируют ей предприятия-участники. Ассоциации создаются по инициативе предприятий и организаций.

Для образования ассоциации предприятиями, изъявившими желание образовать ассоциацию, создается учредительная комиссия, в функции которой входят подготовка учредительных документов и прием заявлений от желающих вступить в ассоциацию. Затем проводится собрание учредителей, на котором принимается решение об образовании ассоциации, определяются порядок и сроки надления ассоциации

оборотными средствами, имуществом и другими материальными ценностями, решается вопрос о членских взносах, принимается устав. Устав содержит название ассоциации, сведения о местонахождении руководящих органов, перечень ее задач, функций, прав и обязанностей, принципы членства, сведения об органах управления. Руководящими органами ассоциации являются общее собрание членов ассоциации, совет или правление и исполнительная дирекция. Ассоциация приобретает права юридического лица со дня регистрации ее устава.

Участники ассоциации обязаны соблюдать устав, принимать участие в управлении и выполнять решения ассоциации. Они несут ответственность за неисполнение решений ассоциации и принятых на себя обязательств в порядке, установленном уставом, имеют право получить долю прибыли от совместной хозяйственной деятельности и осуществлять совместную деятельность с другими предприятиями, не входящими в состав данной ассоциации.

Фонды — организационная форма объединения денежных средств или иных ресурсов, находящихся в распоряжении у государства, предприятий, организаций, ассоциаций, других хозяйственных объединений и конкретных лиц, для специального (целевого) использования. Денежные средства фондов аккумулируются на специальных счетах банков.

Фонд, понимаемый как общественный институт, организация, учреждение (например, Детский фонд, Фонд культуры РФ), создается соответствующими учредителями.

Источниками образования фондов у государства, предприятий, организаций и частных лиц могут быть: доходы, прибыль, налоги и сборы, субсидии, займы, обязательные и добровольные взносы. Управление фондами осуществляется субъектами той или иной организации либо группами граждан или конкретным гражданином. Обычно главным органом управления крупных фондов является общее собрание учредителей фонда. Фонд осуществляет свою деятельность, руководствуясь уставом.

Созданию любой фирмы как типа производственного объединения предприятий или объекта промышленной собственности предшествует определение формы собственности. От правильного решения этого вопроса для конкретных условий создаваемой фирмы во многом зависят эффективность работы фирмы и устойчивость взаимоотношений в ней. После решения этого вопроса создаются учредительные документы — устав и учредительный договор, в которых закрепляются наименование фирмы, форма собственности, определяются

цели, задачи и направления деятельности предприятия, определяются порядок управления фирмой, взаимоотношения учредителей.

Учредительные документы регистрируются местными органами исполнительной власти. После государственной регистрации фирма должна зарегистрироваться в налоговой инспекции, открыть расчетный счет в учреждении банка, получить печать, фирменный бланк, штамп и другие атрибуты самостоятельности. После этого фирма может включаться в систему бизнеса.

8.3. Подрядные торги в строительстве

В международной практике капитального строительства выбор проектировщиков, подрядчиков, поставщиков технологического оборудования обычно осуществляется на конкурсной основе путем проведения торгов.

Весь процесс строительной деятельности стран с развитой экономикой так или иначе связан с выбором лучшего проекта, надежного поставщика, подрядчика, партнера, способных обеспечить лучшее качество продукции, работ, услуг, наименьшие затраты при освоении проекта, сокращение сроков осуществления работ по тому или иному проекту.

Лучшим механизмом для создания конкурентной среды являются подрядные торги, позволяющие демонаполизовать рынок строительных услуг.

Заказчик работ при торгах стремится обеспечить лучшие условия по ценам, качеству работ и срокам их выполнения.

Торги по сравнению с прямыми двусторонними договорами создают условия конкуренции между подрядными строительными и проектными фирмами, поставщиками и позволяют заказчику выбрать наиболее выгодные предложения с точки зрения как цены, так и других коммерческих и технических условий.

Конкуренция при размещении заказов идет на каждой фазе жизненного цикла проекта. Это осуществляется в виде конкурсов, подрядных торгов.

Подрядные торги могут проводиться при:

- ✓ строительстве зданий, сооружений, предприятий;
- ✓ выполнении проектно-изыскательских, монтажных, пусконаладочных и других видов работ;
- ✓ выборе поставщика материалов, конструкций, оборудования;
- ✓ управлении проектом, инжиниринге, консультировании, контроле и надзоре;

✓ других технических и организационных работах и услугах или их обоснованных сочетаниях.

Из приведенных условий вытекает определение: подрядные торги — конкурсная форма размещения заказов в инвестиционно-строительной деятельности на всех фазах осуществления проекта с целью выбора лучшего предложения для выполнения работ и оказания услуг.

Торги — практически единственный способ выбора исполнителей строительных работ на конкурсной основе, которые материально гарантировали бы точное выполнение своих обязательств.

В работе рассматриваются основные моменты проведения конкурсных торгов и заключения контракта с победителем торгов.

Организацию и проведение подрядных торгов (конкурсов) можно рассматривать как некий проект, целью которого является выбор лучшего предложения для успешного выполнения работ, оказания услуг (табл. 8.1).

Представленным фазам осуществления проекта торгов соответствует процедура и последовательность выполнения тех или иных работ участниками торгов.

Состав и объем фаз носят общий характер и могут быть изменены и дополнены в каждом конкретном случае. На каждом шаге проекта торгов участники торгов выступают в рамках своих прав, функций и ответственности.

Существует ряд методических указаний, разработаны нормативы и способы (методы) достижения соответствия требованиям нормативных документов, которые применяются на каждой из фаз осуществления проекта торгов, а сам процесс проведения подрядных торгов должен рассматриваться как этап жизненного цикла реализации инвестиционного проекта.

Процедура проведения торгов состоит из следующих этапов.

До принятия решения о проведении подрядных торгов заказчик должен получить необходимые инвестиционные ресурсы (или право распоряжаться ими в требуемый для создания объекта интервал времени), подтвержденные соответствующими финансовыми документами, например кредитным договором, банковской справкой, постановлением исполнительного органа государственной власти, на полное или частичное финансирование объектов для федеральных государственных нужд.

Следующим комплексом проблем, которые необходимо решить заказчику до объявления торгов, является разработка концепции будущих договорных отношений между заказчи-

Таблица 8.1

Организационный процесс подрядных торгов

Фазы торгов	Процедуры процесса подрядных торгов
Начальная фаза	Инициация торгов Назначение организатора торгов Определение объекта и предмета торгов Объявление о торгах
Фаза разработки проекта торгов: подготовка и проведение торгов	Формирование тендерного комитета Проведение предварительной квалификации Разработка тендерной документации Расчет смет инвестора и oferента Подготовка оферты и предложений Встречи и переговоры Посещение места строительства Проверка документов Внесение задатка
Фаза выполнения проекта торгов: проведение торгов	Утверждение регламента и критериев оценки Процедура вскрытия оферт Оценка предложений и их анализ Обоснования тендерного комитета Выбор генподрядчика Выбор субподрядчика Контроль и проверка документов
Фаза завершения: заключение контрактов	Подготовка контракта Заключение контрактов и субконтрактов Контроль документов, процедур, анализ и банк данных Информация о победителе и контракте

ком и победителем торгов. Суть концепции выражается в степени ответственности всех субъектов инвестиционной деятельности. Степень ответственности определяется организацией взаимоотношений заказчика и исполнителя работ (подрядчика).

Наиболее развитой формой отношений между заказчиком и исполнителем является подбор генерального исполнителя (генподрядчика). Степень ответственности за выполнение работ определяется на основе контракта, заключенного между заказчиком и генподрядчиком. На основе этих контрактных отношений генподрядчик выбирает для выполнения специальных видов работ субподрядчиков.

После выполнения вышеперечисленных условий одной из первых проблем, которую следует решить заказчику, является определение и назначение организатора торгов.

Функции организатора торгов заказчик может поручить одной из специализированных фирм, имеющей лицензию на этот вид деятельности, либо приказом главы администрации субъекта РФ определяется фирма, которой поручается работа на всей территории данного субъекта РФ. Организатор торгов выполняет следующие функции: формирует и утверждает состав тендерного комитета, готовит документы для объявления торгов, осуществляет публикацию объявления или рассылку предложений, организует разработку и распространение тендерной и другой необходимой документации, утверждает результаты торгов, ликвидирует тендерный комитет.

Полномочия организатора торгов подтверждаются распорядительным документом заказчика или соответствующим договором. Организатор имеет право делегировать часть своих полномочий тендерному комитету.

После назначения организатора торгов заказчик или организатор торгов определяет объект и предмет торгов.

До объявления о торгах организатор торгов, реализуя условия заказчика, решает вопрос о виде торгов: открытые торги или закрытые, с предварительной квалификацией или без нее.

При закрытых торгах заказчик для участия в торгах приглашает несколько уже известных ему фирм. При открытых торгах заказчик путем объявления в открытой печати приглашает всех желающих принять участие в торгах. Объявление о торгах, публикуемое в печати, составляется в произвольной форме. В открытых торгах могут принять участие все желающие иностранные и местные фирмы. Сообщение о проведении предварительной квалификации обязательно должно содержаться в объявлении о торгах. При проведении закрытых торгов сообщение о проведении предварительной квалификации содержится в приглашении.

В зависимости от объекта и предмета торгов заказчик (или организатор торгов) самостоятельно формирует тендерный комитет, привлекая собственных специалистов, представителей научно-исследовательских, проектных, инженерно-консультационных и других организаций, отдельных консультантов и экспертов на основании заключенных с ними договоров в соответствии с действующим законодательством.

В состав тендерного комитета могут включаться представители Минстроя России и Межведомственной комиссии по подрядным торгам при Минстрое России.

Тендерный комитет совместно с организатором торгов и заказчиком несут полную ответственность за правильность подготовки, проведения и объективность результатов торгов, соблюдение законов и других нормативных актов Российской Федерации, международных соглашений. Тендерный комитет имеет право делегировать часть своих функциональных обязанностей по разработке, распространению и экспертизе тендерной документации, оценке конкурсных предложений инженерно-консультационным организациям, имеющим соответствующую лицензию.

В случае принятия заказчиком решения о проведении торгов с предварительной квалификацией претендентов проводится процедура по определению технических, экономических, организационных и других потенциальных возможностей претендента для выполнения представляемого на торги подряда. Предварительная квалификация обеспечивает определенные гарантии отбора возможных претендентов.

После этого тендерным комитетом разрабатывается тендерная документация (тендер), состоящая из технической и коммерческой частей. В ней помимо указания места, дня и часа открытия и закрытия торгов, названия организации, которая их проводит, содержится информация о характере объекта, его мощности, производительности; об основных технико-экономических характеристиках; о том, какая дополнительная техническая и пояснительная документация должна прилагаться offerentом к его предложению; об основных коммерческих и технических условиях, в том числе о сроках строительства, об условиях платежа (а также другая информация, например, связанная с предоставлением экспортером кредита) и внесении гарантийных залогов (их величина, возможность замены банковской гарантией); указания на то, в каких ценах должно подаваться предложение offerentами, допускаются скользящие цены для крупных объектов; сообщаются также условия арбитража, штрафов, гарантий, возможность (или невозможность) предоставления альтернативных предложений и требований, связанных с обеспечением технического обслуживания. Если речь идет о строительстве объекта, документация содержит отдельное описание объекта, технические требования, необходимый объем графических материалов, коммерческие условия, проект контракта, что позволяет подрядчику правильно оценить стоимость строительства, а в дальнейшем, в случае присуждения подряда, составлять рабочую документацию и осуществлять строительство. Тендерная документация выкупается за определенную, как правило, незначительную, плату.

Обычно содержание тендерной документации (тендера) разделяют на две части:

- 1) общую (общие условия торгов), которая нередко аналогична для многих видов объектов, строящихся в данной стране;
- 2) специальную, содержащую необходимые сведения о данном конкретном объекте (подробные технико-экономические характеристики); к этой части в случае необходимости могут прилагаться (помимо спецификаций) чертежи и другая документация.

При успешном прохождении предварительной квалификации подрядчики представляют на торги оферту, конкурс между подрядчиками обостряется и на последующем этапе торгов отбираются наиболее сильные из них, в том числе за счет обоснования рациональной для заказчика и подрядчика стоимости работ. На заключительном этапе торгов (выявление победителя и подписание контракта) определяется окончательная договорная цена подрядных работ. И хотя в составе показателей оферты цена не всегда является наиболее весомым критерием при оценке потенциальных возможностей соискателя, тем не менее она занимает одно из ведущих мест, а ее определение представляет собой, пожалуй, самую сложную, трудоемкую и ответственную задачу. Более того, если другие частные показатели (критерии) являются на момент их определения и представления условно-постоянными величинами (опыт строительства, показатели финансового состояния подрядных организаций, уровень квалификации специалистов, уровень технической оснащенности и др.), то цена оферты — это такой частный показатель, величина которого не может быть однозначной.

Для определения стоимости в ходе подготовки предложений по свободным (договорным) ценам на строительную продукцию составляются:

- при разработке оснований инвестиций и проектно-сметной документации по заказу инвестора — инвесторские сметы;
- при подготовке договора, когда разработана тендерная документация, — расчеты подрядчика.

При этом следует иметь в виду, что стоимости, определенные инвесторскими сметами и расчетами подрядчика, могут не совпадать.

Сметы инвестора и подрядчика могут составляться различными методами, выбор которых осуществляется в каждом конкретном случае в зависимости от договорных условий и общей экономической ситуации.

Методические рекомендации по определению стоимости предмета подрядных торгов в строительстве предусматривают два варианта:

- 1) определение стоимости предмета подрядных торгов (C_T) при наличии предпроектной и проектно-сметной документации, когда:

$$C_T = A_T + K_H + K_{ндс},$$

где A_T — сметная стоимость в текущем уровне цен на период проведения подрядных торгов; K_H — коэффициент инфляции к стоимости предмета торгов до момента платежа по договору; $K_{ндс}$ — коэффициент учета НДС;

- 2) определение стоимости предмета подрядных торгов при отсутствии предпроектной и проектно-сметной документации по укрупненным показателям и по объектам-аналогам несколькими вариантами, имея в виду, что необходимо располагать при этом основными проектными решениями и сроками выполнения работ.

В рыночных отношениях у подрядчика возникает необходимость провести расчеты стоимости подрядных работ по структуре затрат, которая не соответствует рекомендациям Минстроя РФ. Это обусловлено тем, что при сравнительном анализе стоимости строительства по всем оферентам заказчика не интересует структура затрат подрядчика. Оферент, у которого определенная им стоимость, а также другие параметры окажутся наиболее приемлемыми для заказчика, победит на подрядных торгах. Он получит право заключения контракта на выполнение подрядных работ.

Таким образом, предложенный новый подход к системе ценообразования и определению стоимости строительства позволяет упорядочить определение договорных цен на строительную продукцию с учетом увязки интересов заказчиков и подрядчиков.

При подаче документов в тендерный комитет для подтверждения серьезности своих намерений каждый претендент вносит залог, как правило, в среднем 2% от суммы предложения. Если предложения отклоняются, то залоговая сумма претенденту возвращается.

Для успешного выступления оферентов на торгах большое значение имеет строго соблюдение всех положений и требований, указанных в условиях торгов, а также составление оферт по строго определенной форме. Без соблюдения этих требований возможность выигрыша торгов практически не реальна, так как их организаторы имеют право не только отклонять, но и совсем не рассматривать те предложения, которые не соответствуют оговоренным условиям. Помимо соблюдения всех указанных выше формальностей, предложения участников торгов должны быть надлежащим образом подписаны, заверены печатью оферента и направлены

организаторам торгов в заклеенных, а иногда (как то требуется в отдельных странах) — в двойных конвертах. В этом случае на внешнем из них пишется только адрес организации, проводящей торги (или адрес принимающего предложения), а на внутреннем — номер торгов, наименование объекта и дата.

После проведения встреч и переговоров, посещения места строительства, проверки документов происходит определение победителя торгов согласно утвержденному регламенту, оформляемое протоколом тендерного комитета, который не является актом юридического скрепления сделки.

В назначенный день и час вскрываются конверты с предложениями, но в связи с тем, что предложения содержат большой объем информации, в этот день дается объявление обо всех участниках торгов и о претендентах, которые допущены к дальнейшему рассмотрению. Принятие решения и присуждение заказа обычно происходит через несколько месяцев после изучения предложений, кредитоспособности претендентов, их производственных возможностей.

Заключительный этап в случае успешного проведения окончательных торгов завершается подписанием контракта.

Нормативно-правовые документы предполагают длинную цепочку юридических действий, начиная от разработки конкурсной документации и размещения объявления о торгах в средствах массовой информации и заканчивая определением победителя торгов и заключением с ним контракта.

Контракт для придания ему обязательной силы должен быть юридически оформлен.

На рынках объектов капитального строительства применяется значительное число моделей контрактов, отличающихся способами оценки стоимости выполняемых подрядчиком работ и степени ответственности участвующих в выполнении работ. На сегодня существует четыре основных типа контрактов, используемых в инвестиционной сфере, — А, В, С и D.

Тип А — контракт с установленной твердой, паушальной, ценой (суммой). Паушальная цена (сумма) — это общая сумма без дифференцирования составляющих ее частей (слагаемых). Термин происходит от немецкого слова *pauschal* (на круг, в общем, всего); употребляется, когда речь идет об установлении одной общей суммы за партию однородных или разнородных товаров либо за выполнение определенных работ (услуг). Например, за поставку комплектного оборудования для сооружаемой электростанции назначается паушальная сумма 30 млн долл. (вместо указания цены каждого соответствующего агрегата). В торговых сделках *паушальная*

цена — это цена на круг для общего количества товара без различия по сортам, качеству и т.д.; *паушальная скидка* — общая скидка, выраженная не в процентах от суммы, а в абсолютной цифре; *паушальное количество* — общее количество без подразделения по отдельным сортам, видам и пр.

Контракт типа А предусматривает выплату заказчиком подрядчику заранее обусловленной паушальной суммы после выполнения последних работ, определенных чертежами или спецификациями. Обусловленная паушальная сумма не подлежит пересмотру, за исключением случаев внесения самим заказчиком изменений в проект в ходе его выполнения.

В современных условиях многие заказчики отдают предпочтение контрактам с паушальной ценой. Для заказчиков преимущества контрактов с паушальной ценой проявляются в точном определении издержек реализации проекта, отсутствии (для заказчика, но не для подрядчика) финансовых рисков, простоте выбора подрядчика и управления проектом. Определение издержек по проектам осуществляется на ранней стадии, что дает возможность заказчику принимать решения с учетом предстоящих затрат и сроков выполнения работ до того, как будут сделаны крупные капиталовложения. Общий объем капитальных вложений по данному виду контракта является фиксированным.

Контракты с твердой ценой обычно связаны с меньшими инвестиционными расходами по сравнению с другими типами контрактов при условии благоприятной для заказчика экономической конъюнктуры.

Финансовый риск в этом случае для заказчика минимален, поскольку подрядчик гарантирует не превышение договорной цены, в то время как для подрядчика финансовый риск может возникнуть в связи с возможным увеличением затрат на субподрядные работы, ростом цен на материалы, оборудование, проектно-конструкторские работы, рабочую силу. Кроме того, на него полностью ложится риск невыполнения работ в оговоренные сроки вследствие погодных факторов, ошибок и просчетов.

В контрактах с паушальной ценой сокращаются и упрощаются обязанности заказчика по управлению и надзору за ходом выполнения работ, поскольку подрядчик берет на себя все стоимостные риски. Здесь заказчик может ограничиваться только контролем за соблюдением сроков и за качеством выполняемых работ. Обязанности по контролю за издержками реализации проекта сводятся к надзору за изменениями в работах и осуществлению денежных расчетов. Кроме того, действует естественный стимул для полного завершения ра-

бот по проекту в установленные сроки или досрочно, так как увеличение сроков строительства ведет в данном случае только к росту издержек у подрядчика.

Применение контрактов с твердой ценой требует соблюдения ряда обязательных условий. Если эти условия не выполняются, контракт может перестать быть эффективным для заказчика. Значительная часть квалифицированных и конкурентоспособных подрядчиков выдвигает в качестве условий требования, на которых они соглашаются брать на себя риски, связанные с выполнением контрактов с паушальной ценой.

Подрядчику должны быть полностью известны объемы и виды работ, конкретные условия строительства задолго до срока подачи заявок на торги, чтобы он мог четко оценить свои затраты. Объем работ должен соответствовать финансовым возможностям подрядчика, а стабильность экономических, политических, социальных условий в той стране, где строится объект, должна обеспечивать сведение к минимуму затрат подрядчика на покрытие различных видов рисков.

Для заключения контрактов с применением паушальной цены должны существовать благоприятные для заказчика условия на строительном рынке: не только значительное число квалифицированных и конкурентоспособных подрядчиков, проявляющих желание выступать на торгах, но и такой уровень деловой активности в соответствующем секторе строительного рынка, при котором подрядчики могут получить большой объем работ по сравнению с тем, который доступен для них по другим типам контрактов, с меньшим риском.

Контрактам с твердой ценой присущи и недостатки, из-за которых такие контракты в отдельных случаях не могут быть использованы. Например, возможное увеличение сроков работ из-за необходимости более длительной проработки проекта; большой объем работ, высокая сложность проекта, своеобразный характер работ.

Тип *B* — контракт с оплатой по объему работ. В контрактах этого типа стоимость работ определяется исходя из объемов работ и рыночных расценок. Первоначально оцениваются предварительные объемы предполагаемых работ, фактические объемы замеряются и оцениваются по завершении работ.

Тип *C* — контракт с возмещением издержек основан на оплате подрядчику фактических расходов, которые он понес в ходе выполнения работ. Этот контракт содержит также дополнительные выплаты на покрытие накладных расходов и т.д. Дополнительные выплаты определяются либо как фик-

сированный процент от фактических расходов, либо в виде фиксированной суммы, либо как переменная колеблющаяся величина.

Контракты *A*, *B* и *C* могут выступать как серийные и как контракты на проектирование и строительство. К *серийным контрактам* относятся контракты, заключаемые с одним и тем же подрядчиком для последовательного выполнения ряда проектов. При этом первый контракт заключается в соответствии с обычной процедурой, а последующие служат как бы продолжением первого. По *контракту на проектирование и строительство* один и тот же подрядчик осуществляет и проектные, и строительные работы.

Тип *D* — *срочный контракт*, предусматривающий выполнение подрядчиком определенной работы в установленный срок. При этом оплата может производиться на основе выполненного объема работ и по конкретным срокам (этапам).

Контракты типа *A*, *B*, *C* и *D* могут быть с фиксированной или корректируемой ценой. По *контракту с фиксированной ценой* стоимость контракта согласовывается и фиксируется в момент его подписания. При этом фиксируемая сумма не может пересматриваться, за исключением случаев внесения изменений в спецификацию либо в чертежи, а также случаев, предусмотренных условиями контракта (например, при несовпадении планируемых и фактических работ). В контракте такого типа подрядчик берет на себя весь риск, связанный с инфляционным повышением стоимости работ. Поэтому он добивается, чтобы в контракте были предусмотрены дополнительные суммы на покрытие непредвиденных расходов. Контракт с фиксированной ценой не следует смешивать с контрактом с паушальной ценой.

Контракт с корректируемой ценой содержит положение, позволяющее повышать или понижать стоимость контракта в зависимости от размеров издержек, которые несет подрядчик. Обычно контракты такого типа заключаются на длительный срок (свыше года).

К категории договоров подряда относятся и субконтракты, заключаемые генеральным подрядчиком с субподрядными фирмами, выполняющими, как правило, специализированные работы. При этом субподрядчик может назначить заказчик либо его может выбрать подрядчик по своему усмотрению.

В процессе заключения и выполнения строительных контрактов подрядная фирма берет на себя *гарантийные обязательства*, требующие внесения соответствующих залоговых сумм.

Можно различать следующие виды гарантийных обязательств.

1. *Гарантийный залог при подаче предложений на строительство объектов.* Вносится фирмами-оферентами в тендерный комитет — организацию, которая проводит торги, — на четко установленный срок. Если предложение оферента не принимается заказчиком, то залог возвращается. В случае, если представленное предложение будет отозвано оферентом ранее установленного срока, внесенный залог не возвращается.

Величина гарантийного залога зависит от общей стоимости поставок и составляет обычно в среднем 2% от общей суммы предложения (оферты).

Залог выставляется в одном из банков страны, проводящей торги, или в отделении какого-либо иностранного банка в данном государстве. Если оферентом является государственная организация, то указанный залог может быть заменен банковской гарантией.

2. *Гарантийный залог по выполнению контракта* охватывает весь период строительных работ и обычно составляет примерно 10% от стоимости контракта. Залог вносится строительной фирмой (подрядчиком) под банковскую гарантию. Гарантия также может предоставляться страховой компанией, которая берет на себя ответственность за действия подрядчика. Залоговая сумма предназначена для покрытия убытков, связанных с невыполнением подрядчиком условий контракта (поэтому весьма важно, чтобы условия были четко сформулированы) и другими допущенными в ходе работ ошибками. Сумма ущерба определяется сторонами по взаимному согласию или через арбитраж. Существует также практика получения гарантийных сумм заказчиком от банка по требованию независимо от степени соблюдения контракта подрядчиком и обоснованности претензии. Некоторые банки предпочитают такую систему, поскольку она избавляет их от необходимости разбора исков, однако это может приводить к злоупотреблениям.

3. *Гарантия платежеспособности* (платежа) свидетельствует о возможностях подрядчика выплачивать заработную плату своим рабочим, оплачивать стройматериалы и работы субподрядчиков.

Разновидностью гарантии платежа является гарантия обязательств по авансовым платежам. Гарантийное обязательство по авансовым платежам охватывает платежи, производимые заказчиком подрядчику авансом для покрытия «мобилизационных расходов», например на первоначальное приобретение материалов и оборудования.

4. *Гарантия по завершении строительства* охватывает гарантийный эксплуатационный период, предусмотренный условиями контракта. Она служит залогом для покрытия расходов, связанных с устранением дефектов, выявившихся в процессе эксплуатации. Это может быть сумма, удерживаемая заказчиком на гарантийный срок, либо банковская гарантия на такую сумму (обычно 5—10% от стоимости объекта).

Таким образом, система гарантий играет позитивную роль, поскольку предоставляемые гарантии содействуют тому, чтобы проект был завершен, подрядным рабочим выплачивалась зарплата, а поставщикам стройматериалов и субподрядчикам оплачивались счета в случае банкротства подрядчика; чтобы обеспечивалась защита инвестора от потерь в случае наложения ареста на имущество подрядчика (если последний не производит выплату зарплат и не оплачивает счета за поставленные стройматериалы и осуществленные субподрядчиками работы) и, наконец, система гарантий способствует нормальному функционированию механизма платежей путем исключения неплатежеспособного состояния подрядчика.

Вместе с тем в современных условиях в России залоги иногда мешают принять участие в торгах возможным претендентам, так как размер залогов достаточно велик и подрядная организация при этом лишается части своего оборотного капитала на определенный период. А поскольку многие строительные организации находятся в сложном положении, изъятие части оборотного капитала на определенный срок отрицательно сказывается на их финансовом состоянии. Ведь фирма-претендент, участвуя в торгах, не имеет никакой гарантии того, что она станет победителем или что торги будут объявлены несостоявшимися.

Организатор торгов имеет право без объявления причины признать торги несостоявшимися. Это может произойти, если ни одно из предложений претендентов его не устраивает, но может быть и другая причина: заказчик ввиду изменения своего финансового положения видит, что не сможет оплатить строительство, и признает торги несостоявшимися. В результате фирма-претендент не получает заказ, а деньги, которые были внесены в залог, хотя и временно, но все же уменьшили ее оборотный капитал.

Кроме того, если фирма-претендент не выиграла конкурс, то она получает залог обратно только после окончания торгов. Поскольку срок определения победителя торгов порой достигает шести месяцев, то деньги (выданные фирмой-претендентом в виде залога) могут сильно обесцениться из-за инфляции.

Отрицательную роль может сыграть и состояние дел в экономике в целом (банковский кризис, кризис платежей, криминальная ситуация), при котором существует вероятность несвоевременного возврата или полного невозврата залога фирме-претенденту. Все перечисленные негативные факторы могут вынудить часть мелких и средних фирм отказаться от участия в торгах, на которых они могли бы выступить в качестве претендентов.

8.4. Лизинг в строительстве

Лизинг в переводе на русский язык означает аренда, сущность которой давно хорошо у нас известна. Возникает вопрос: чем лизинг отличается от аренды?

Под *арендой* в экономическом словаре понимается сдача имущества во временное пользование за определенную плату, т.е. арендодатель передает в аренду ненужное ему в настоящее время имущество, возмещая тем самым затраты на его содержание и получая определенную прибыль.

Однако с развитием рыночных отношений в экономике страны начинают появляться новые финансовые инструменты, которые давно и достаточно широко используются за рубежом и являются важным источником привлечения дополнительных инвестиций. В качестве одного из таких инструментов появился финансовый лизинг, или просто лизинг.

Появление такого термина предусматривало необходимость выделить новый вид аренды — финансовый, который до последнего времени практически не использовался в нашей экономике. И поэтому неслучайно первый нормативный документ по лизингу — Указ Президента РФ от 17 сентября 1994 г. № 1929 «О развитии финансового лизинга в инвестиционной деятельности».

Финансовый лизинг — это система экономических и финансовых отношений, связанных с приобретением в собственность оборудования и сдачей его в аренду за определенную плату во временное пользование. При финансовом лизинге между производителем оборудования и его пользователем, как правило, выступает посредник, финансирующий эту сделку. Суть этой сделки заключается в том, что лизингополучатель, у которого отсутствуют свободные финансовые средства, входит с предложением в лизинговую компанию о заключении лизинговой сделки. При соответствующей договоренности лизингополучатель подбирает продавца или производителя необходимого оборудования, а лизингодатель приобретает его во временное пользование для лизингополучателя за оп-

ределенную в договоре лизинга плату. После окончания такого договора данное оборудование либо переходит в собственность лизингополучателя (в зависимости от условия договора), либо возвращается лизингодателю. Таким образом, природа лизинга двойственна. Эта двойственность, с одной стороны, выражается в том, что лизинг представляет собой вложение средств на возвратной основе в основные фонды, с другой — предоставляя на определенный период отдельные элементы основных фондов, собственник установленное время получает их обратно, т.е. налицо существование принципов срочности и возвратности. За свои услуги собственник имущества получает вознаграждение в виде комиссионных, чем обеспечивается реализация принципа платности.

При реализации дорогостоящего проекта за счет привлечения к сделке новых финансовых источников (банков, инвестиционных компаний и др.) число участников лизинговой сделки может увеличиваться.

Если же договором лизинга после срока его окончания определена продажа данного оборудования, то отношения по временному пользованию имуществом переходят в отношения купли-продажи между лизингодателем и лизингополучателем. При этом важнейшими составляющими лизинговых отношений являются отношения по передаче имущества во временное пользование. Что же касается отношений по купле-продаже оборудования, то им отводится второстепенная роль. В то же время следует отметить, что в целом для лизинга характерно сложное сочетание комплекса договоров и возникающих при этом имущественных и финансовых отношений.

По своей экономической природе лизинг весьма схож с кредитными отношениями и инвестициями. Так, при лизинге (как и при кредитных отношениях) собственник имущества, передавая его во временное пользование, в соответствии с установленным сроком получает его обратно, а за предоставленную услугу имеет соответствующее комиссионное вознаграждение. А это означает, что в лизинговой сделке практически участвуют все элементы кредитных отношений. Различия состоит лишь в том, что при лизинге участники сделки оперируют не денежными средствами, а конкретным имуществом.

В результате лизинг зачастую квалифицируется как товарный кредит, предоставляемый лизингодателем лизингополучателю в форме передаваемых в пользование основных фондов, и рассматривать его следует как одну из форм кредитования приобретения машин и оборудования, альтерна-

тивную традиционной банковской ссуде. Таким образом, важной стороной лизинга является то, что кредитование (инвестирование) лизингополучателя осуществляется не в денежной форме, а в натуральной. Это позволяет избежать как хищения, так и упущения практической выгоды, что особенно важно для современного состояния нашей экономики.

Лизинг в условиях российской экономики весьма выгоден по сравнению с покупкой машин и оборудования в кредит еще и тем, что он значительно сокращает инвестиционные риски. Обстоятельство прежде всего связано с тем, что оборудование, взятое в лизинг, гораздо труднее использовать не по назначению, чем кредит. А в случае банкротства лизингополучателя лизингодатель вообще ничего не теряет. Если кредитору для того, чтобы получить свои деньги, требуется пройти всю длительную процедуру банкротства, то принадлежащая лизингодателю высоколиквидная техника может быть им сразу же продана или передана другому лизингополучателю.

Финансовая же функция лизинга состоит в том, что он является формой вложения денежных средств в основные фонды, дополнительным источником к традиционным каналам финансирования, таким, как бюджетные средства, собственные средства предприятий, долгосрочный кредит и другие источники.

В современных условиях хозяйствования финансовой функции лизинга принадлежит ведущая роль. Предприятие-лизингополучатель, обращаясь к лизингу по финансовым мотивам, получает возможность пользоваться необходимым для него имуществом без единовременной мобилизации на эти цели собственных или привлечения заемных средств. Лизингополучатель освобождается от единовременной полной оплаты стоимости имущества, что выгодно отличает лизинг от обычной купли-продажи. Лизинг может открывать доступ к нужному имуществу как в случае каких-либо кредитных ограничений, так и в случае невозможности привлечения для этих целей заемных средств. С помощью лизинга в число потребителей вовлекаются, как правило, те предприятия, которые либо не имеют финансовых возможностей приобрести оборудование в собственность, либо в силу особенностей производственного цикла не нуждаются в постоянном владении ими.

Однако необходимым условием осуществления договора лизинга является наличие у лизингодателя свободных средств для его реализации или доступ к деньгам других финансовых структур. В наших условиях, как показывает первый опыт создания лизинговых компаний в стране, такими струк-

турами являются в основном банки, кредитные учреждения или дочерние лизинговые компании, созданные при банках с их участием.

В мировой практике различают два вида лизинга: *финансовый* и *оперативный*. Основными критериями их различия служат сроки использования передаваемого в аренду оборудования. Если оперативный лизинг характеризуется более коротким временем с нормативными сроками их службы (в связи с чем лизингодатель вынужден многократно сдавать его во временное пользование), то для финансового лизинга характерен длительный срок аренды и, следовательно, амортизация большей или всей части его стоимости.

В результате лизингодатель в условиях финансового лизинга в течение срока договора путем периодических платежей возвращает не только полную стоимость переданного имущества, но и получает дополнительную прибыль. Финансовый — наиболее распространенный вид лизинга, характеризующийся прежде всего тем, что срок, на который имущество передается во временное пользование, приближается по продолжительности к сроку его службы. Что же касается оперативного лизинга, то в связи с более короткими сроками сдачи его в аренду, а также при отсутствии спроса на него имеется определенный риск в части возмещения остаточной стоимости передаваемого оборудования. В этих условиях относительные размеры платежей при оперативном лизинге, как правило, выше, чем при финансовом лизинге. Отсюда оперативный лизинг, на наш взгляд, практически есть не что иное, как хорошо всем известная форма аренды, которая уже давно широко используется у нас в строительстве, на транспорте и в сельском хозяйстве.

Таким образом, лизинговым и арендным отношениям присущи как общие черты, так и существенные отличия. Они состоят прежде всего в том, что если при лизинге одновременно с лизингодателем и лизингополучателем участвует и третья сторона — продавец лизингового оборудования, то при аренде продавец передаваемого оборудования, как правило, отсутствует. При этом на лизингодателя возлагается обязанность оплаты имущества и в случае невыполнения определенных условий предоставляется право расторжения договора купли-продажи с продавцом.

В договоре лизинга и аренды неодинаково распределяются и возможные риски, связанные с недостатками, обнаруженными в имуществе. Если при лизинговом договоре лизингодатель не отвечает перед пользователем за недостатки пере-

данного оборудования, то при арендной форме арендодатель отвечает перед арендатором как за имеющиеся дефекты, так и за возможный вред, причиненный в процессе использования оборудования. Снятие же ответственности по данному вопросу с лизингодателя обусловлено тем, что лизингополучатель, как правило, сам выбирает поставщика оборудования и поэтому, естественно, не вправе перекладывать свои ошибки на лизинговую компанию, в обязанности которой входит в основном оплата данной сделки.

Поэтому, если даже случайно объект сделки не по вине сторон будет уничтожен, лизингополучатель, в отличие от арендатора, обязан продолжить погашение лизинговых платежей, предусмотренных договором. При аренде же практически все риски остаются за арендодателем, и если оборудование окажется в непригодном состоянии, то арендатор имеет все права для досрочного расторжения договора.

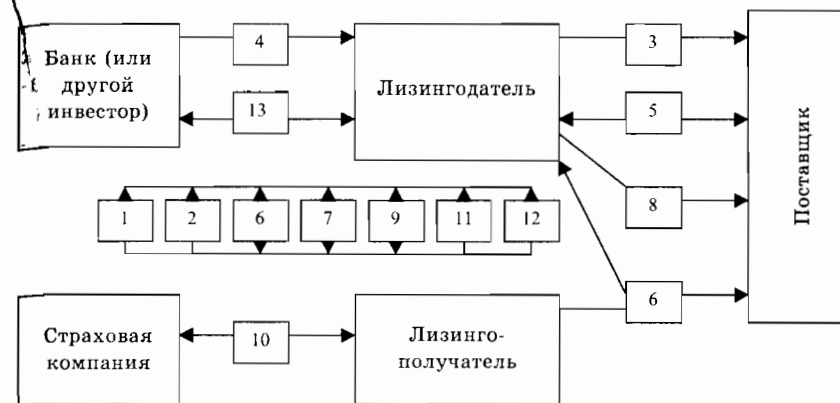
Аналогичные обязательства по продолжению полной выплаты платежей возлагаются на лизингополучателя и в случае нарушения им условий договора или досрочного расторжения по своей инициативе.

Итак, под финансовым лизингом следует понимать сделку, в которой все риски и доходы, связанные с использованием оборудования, передаются лизингополучателю. При этом лизинговые платежи должны обеспечить лизингодателю не только возврат стоимости оборудования, но и получение соответствующей прибыли на вложенный капитал. Что же касается права собственности на имущество по истечении срока договора, то оно может передаваться лизингополучателю или не передаваться в зависимости от условий договора. При оперативном же лизинге срок передачи оборудования, как правило, является весьма коротким, и все риски и потери, свойственные владельцу имущества, остаются за лизингодателем.

В организационном отношении за последние годы наиболее четко выделяются три структурные группы лизинговых компаний.

К первой, наибольшей группе лизинговых компаний относятся фирмы, создаваемые банками или контролируемые ими. Преимущество таких фирм состоит в том, что они имеют возможность на достаточно выгодных условиях получать кредиты от банка. Принципиальная схема организации финансового лизинга при такой трехсторонней лизинговой сделке приведена на рис. 8.1, где показаны все взаимоотношения между участниками сделки при ее организации.

Ко второй группе в основном относятся лизинговые компании, являющиеся дочерними фирмами производителей про-



Где:

- 1 — подача заявки лизингополучателем лизингодателю;
- 2 — проведение экспертизы (подготовка заключения) о платежеспособности лизингополучателя и эффективности проекта;
- 3 — подготовка и передача поставщику заказа-наряда;
- 4 — получение (при необходимости) ссуды для проведения лизинговой сделки;
- 5 — заключение договора купли-продажи объекта лизинга;
- 6 — подписание акта сдачи-приемки оборудования тремя сторонами;
- 7 — заключение договора финансового лизинга;
- 8 — оплата счетов поставщика по договору купли-продажи;
- 9 — заключение договора (при необходимости) о техническом обслуживании передаваемого в лизинг оборудования;
- 10 — заключение договора о страховании объекта лизинга;
- 11 — оплата лизинговых платежей;
- 12 — возврат лизингового оборудования или его выкуп;
- 13 — возврат ссуды и выплата процентов.

Рис. 8.1. Схема организации финансового лизинга и финансовых потоков при трехсторонней лизинговой сделке

дукции. Это особенно относится к предприятиям дорожно-строительного, сельскохозяйственного и автомобильного машиностроения. Из-за недостаточной реализации своей продукции производители вынуждены искать новые рынки сбыта своих товаров, где лизинг открывает дополнительные возможности их реализации на весьма привлекательных (выгодных) для клиента условиях финансирования.

В третью группу входят независимые лизинговые компании, имеющие, как правило, собственные средства, должный

опыт работы и, соответственно, круг потенциальных клиентов. Субъектами лизингового рынка являются следующие группы участников: лизингодатели, лизингополучатели, продавцы (поставщики) оборудования, банки или другие кредитно-финансовые формирования, а также брокерские и консалтинговые фирмы, которые хотя непосредственно и не являются участниками лизинговых операций, тем не менее оказывают другим участникам рынка посреднические, информационные и консалтинговые услуги.

Основными субъектами лизинга являются:

лизингодатель — физическое или юридическое лицо, которое за счет привлеченных или собственных денежных средств приобретает в ходе реализации лизинговой сделки в собственность имущество и предоставляет его в качестве предмета лизинга лизингополучателю за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и пользование с переходом или без перехода к лизингополучателю права собственности на предмет лизинга;

лизингополучатель — физическое или юридическое лицо, которое в соответствии с договором лизинга обязано принять предмет лизинга за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и пользование в соответствии с договором лизинга;

продавец (поставщик) — физическое или юридическое лицо, которое в соответствии с договором купли-продажи с лизингодателем продает лизингополучателю в обусловленный срок производимое (закупаемое) им имущество, являющееся предметом лизинга. Продавец (поставщик) обязан передать предмет лизинга лизингодателю или лизингополучателю в соответствии с условиями договора купли-продажи.

Начинать лизинговую сделку следует с получения лизингодателем заявки от лизингополучателя на приобретение соответствующего имущества, т.е. на его покупку или сдачу во временное пользование. При этом в заявке обязательно указывается наименование имущества, его технические и экономические параметры, потенциальный поставщик, его местонахождение и т.п. Инициатором лизинговой сделки, как правило, выступает лизингополучатель, которому необходимо то или иное производственное оборудование от конкретного производителя.

Вместе с заявкой (или после принятия ее к рассмотрению) лизингополучатель предоставляет лизингодателю все необходимые материалы, перечень необходимого оборудования, технико-экономические обоснования и др., которые затем по инициативе лизингодателя проходят соответствующую про-

верку или экспертизу. По решению лизингодателя проведение экспертизы может быть поручено независимым экспертам. В задачи такой экспертизы прежде всего входит оценка финансового состояния лизингополучателя, а также определение спроса на имущество с целью изучения возможности его повторной сдачи или продажи в случае досрочного расторжения контракта. В случае принятия положительного решения о вступлении в сделку лизингодатель направляет наряд-заказ поставщику оборудования, который уведомляет лизингодателя как о его получении, так и о готовности выполнения. При этом в качестве поставщика лизингового оборудования или другого имущества может выступать предприятие-изготовитель, торговая организация либо другое юридическое или физическое лицо.

Основным документом лизинговой сделки является договор лизинга, который должен состоять из двух частей: договора между лизингодателем и поставщиком о купле-продаже оборудования и договора лизинга между лизингодателем и лизингополучателем. Договор лизинга должен включать в себя наименование оборудования, которое будет куплено и передано пользователю, его стоимость и сроки поставки, начало и окончание действия договора, права, обязанности и ответственность сторон, порядок поставки и приемки оборудования, его использование, уход, ремонт и страхование, лизинговые платежи и штрафные санкции, порядок разрешения споров, условия досрочного расторжения договора, реквизиты сторон и др. При этом приемка оборудования оформляется специальным актом приемки-сдачи, который подписывается всеми сторонами, участвующими в сделке. С момента подписания акта приемки к лизингополучателю переходят все права покупателя (исключая право собственности) и возможные риски, а лизингодатель выполняет свою основную функцию — оплату счетов поставщика. Порядок и сроки оплаты отражаются непосредственно в договоре. Невыполнение поставщиком требований лизингодателя или лизингополучателя может являться основанием расторжения договора купли-продажи.

После завершения сделки и передачи оборудования лизингополучателю последний обязан содержать его в рабочем состоянии, использовать строго по назначению и проводить необходимый текущий и профилактический ремонт, оговоренный договором. Кроме того, лизингополучатель берет на себя все риски, возможные как при использовании объекта лизинга, так и связанные с его гибелью, хищением, повреждением и т.п. При этом никакие отклонения от нормального

состояния оборудования не освобождают лизингополучателя от уплаты лизинговых платежей и не могут служить причиной к их уменьшению.

Лизинговый договор считается завершенным, если истек срок его действия, а лизингополучатель не только произвел оплату всех лизинговых платежей, но и решил на перспективу вопрос с объектом лизинга: возратить имущество лизингодателю, заключить новый договор на продление лизинга или выкупить оборудование по остаточной стоимости, предусмотренной договором. При этом в случае возврата оборудования и передачи его лизингодателю все расходы по его доставке, сохранности и передаче возлагаются на лизингополучателя. В то же время следует отметить, что при нежелании лизингополучателя вернуть оборудование обратно лизингодателю при современном законодательстве сделать это весьма сложно. В результате зачастую лизингодателю приходится прибегать к мерам судебного воздействия, что затягивает срок передачи имущества на несколько месяцев.

Если же по завершении срока сделки и при выполнении всех обязательств лизингополучатель принимает решение о продлении срока лизинга, то стороны заключают новый договор. В том случае, когда в договоре лизинга предусматривается выкуп имущества, после полного погашения лизинговых платежей стороны заключают договор купли-продажи оборудования по остаточной стоимости, предусмотренной договором. При невозвращении имущества в срок или при досрочном прекращении сделки лизингополучатель в соответствии с договором обязан выплатить неустойку (штраф). При этом, как показывает практика, чем детальней в договоре будут отражены все вопросы взаимоотношений и взаимобязанностей сторон, тем меньше проблем возникает при его исполнении.

Весьма важный момент лизинга — обеспечение полного воспроизводства основных фондов за счет правильного и своевременного начисления амортизационных отчислений. В традиционном порядке амортизационные отчисления до последнего времени списывались на издержки производства равномерно в течение всего нормативного срока их эксплуатации, что, с одной стороны, приводило к недоамортизации отдельных видов основных фондов, а с другой — не способствовало созданию финансовых возможностей для их ускоренного обновления.

Однако начиная с 1 января 1997 г. Указом Президента РФ от 5 мая 1997 г. № 685 система начисления амортизации существенно усовершенствована. Во-первых, резко уменьше-

но количество групп основных фондов для установления годовых норм амортизации, во-вторых, сокращены амортизационные сроки их службы, и, в-третьих, что является наиболее важным, с целью создания финансовых возможностей для ускорения внедрения в производство достижений науки и техники предприятиям и организациям предоставлено право использовать метод ускоренной амортизации. Данный метод по сравнению с нормативными сроками позволяет ускорить перенесение балансовой стоимости основных фондов на издержки производства и тем самым создать возможность предприятиям в ускорении обновления и техническом развитии активной части их основных производственных фондов: машин, оборудования, транспортных средств. При этом с введением ускоренной амортизации норма годовых амортизационных отчислений может быть увеличена на коэффициент ускорения до 2 раз. В то же время что касается активной части основных производственных фондов, составляющих объект финансового лизинга, то в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 27 июля 1996 г. № 752 в договоре лизинга по соглашению сторон может быть предусмотрено использование ускоренной амортизации с коэффициентом до 3 раз выше нормы. Это положение подтверждено и новым Законом от 29 октября 1998 г. № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)».

Применение ускоренной амортизации, с одной стороны, ведет к ускорению формирования амортизационного фонда для обновления активной части основных фондов и производственной базы в целом, с другой — создает стимул предприятиям и организациям к уменьшению их налогооблагаемой базы. В этом и состоит один из налоговых эффектов лизинга, позволяющих налогооблагаемую прибыль уменьшить раньше, чем поступит амортизационная часть в составе лизингового платежа.

За предоставленное по лизингу оборудование лизингополучатель в соответствии с условиями договора обязан в установленные сроки производить лизинговые платежи, которыми лизингодатель возмещает свои финансовые затраты на приобретение имущества и получение дополнительной прибыли. Сумма, периодичность и форма выплат, а также методика расчета общей стоимости лизинговых платежей определяется договором лизинга по соглашению сторон. Оплата производится, как правило, в соответствии с графиком лизинговых платежей, который является составной частью лизингового договора. Лизинговые платежи могут выплачиваться равными долями, увеличивающимися или уменьшающимися

мися размерами. Использование любой из этих форм зависит в основном от финансового положения и платежеспособности лизингополучателя.

При этом, если после передачи оборудования финансовое положение лизингополучателя достаточно устойчивое, он может на начальном этапе погасить большую часть суммы лизинговых платежей. И наоборот, если в период освоения лизингополучателем лизингового оборудования у него отсутствуют достаточные финансовые возможности, то в этом случае могут быть предусмотрены уменьшенные размеры лизинговых платежей с последующим их увеличением к окончанию договора лизинга.

В то же время следует отметить, что если лизингополучатель переносит основную выплату платежей на более поздний срок, то первоначальная стоимость оборудования как бы возрастает за счет начисленных процентов как на стоимость лизингового имущества, так и на стоимость кредита. Поэтому чем быстрее будет гаситься стоимость лизингового оборудования, тем меньшие проценты будут начисляться на его оставшуюся часть. Общий же размер лизинговых платежей можно представить в виде составляющих:

$$C_{\text{лп}} = S_{\text{и}} + B + K + C + Z_{\text{пр}} + \text{НДС}, \quad (8.1)$$

где $C_{\text{лп}}$ — вся сумма лизинговых платежей, определенная договором лизинга; $S_{\text{и}}$ — размер оплаты стоимости лизингового имущества за период действия договора; B — комиссионное вознаграждение лизингодателю; K — оплата за кредитные ресурсы, использованные лизингодателем для приобретения имущества; C — выплаты за страхование лизингового имущества (если оно страхуется); $Z_{\text{пр}}$ — прочие возможные услуги и затраты лизингодателя, оговоренные договором лизинга, такие, как пусконаладочные работы, обучение персонала, техническое обслуживание лизингового имущества и др.

Порядок расчета платежей в условиях финансового лизинга с полной окупаемостью оборудования можно рассмотреть на следующем примере:

Условия лизингового соглашения:		
Стоимость оборудования, тыс. руб.	—	30 000
Срок его полной амортизации, лет	—	5.
Годовая норма амортизации, %	—	20
Срок лизинга, лет	—	5
Процентная ставка за кредит, %	—	6
Размер комиссионных по лизингу, %	—	2,5
Ставка НДС, %	—	20

При равномерной системе амортизации размер ежегодных отчислений составит: $30\,000 \text{ тыс. руб.} \times 20\% = 6000 \text{ тыс. руб.}$

Таблица 8.2

Расчет среднегодовой стоимости оборудования

Показатели (тыс. руб.)	Период				
	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год
Стоимость оборудования на начало года	30 000	24 000	18 000	12 000	6000
Годовая сумма амортизации	6000	6000	6000	6000	6000
Стоимость оборудования на конец года	24 000	18 000	12 000	6000	—
Среднегодовая стоимость оборудования	27 000	21 000	15 000	9000	3000

Таблица 8.3

Расчет лизинговых платежей по годам

Показатели (тыс. руб.)	Период					
	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год	Всего
Амортизационные отчисления	6000	6000	6000	6000	6000	30000
Процент за кредит	1620	1440	1080	720	360	5220
Комиссионные вознаграждения	675	525	375	225	75	1875
Выручка, облагаемая НДС	2295	1965	1455	945	435	7095
НДС	382,5	327,5	242,5	157,5	72,5	1182,5
Общая сумма лизинговых платежей	10972,5	10257,5	9152,5	8047,5	6942,5	45372,5

Размер платы за кредитные ресурсы, комиссионные вознаграждения, а также налог на добавленную стоимость определяются от остаточной стоимости оборудования.

Отсюда расчет среднегодовой стоимости оборудования может быть выполнен по схеме, приведенной в табл. 8.2.

Общий размер лизингового платежа составит:

Амортизационные отчисления — 6000 тыс. руб.

Проценты за кредит — $27\,000 \times 6\% = 1620 \text{ тыс. руб.}$

Комиссионные лизингодателю — $27\,000 \times 2,5 = 675 \text{ тыс. руб.}$

Выручка по лизинговой сделке, облагаемая НДС, —
 $1620 \text{ тыс. руб.} + 675 \text{ тыс. руб.} = 2265 \text{ тыс. руб.}$

НДС — $2295 \text{ тыс. руб.} : 1,2 \times 0,2 = 382,5 \text{ тыс. руб.}$

Отсюда общая основная сумма лизинговых платежей в первый год будет равна:

$6000 + 1620 + 675 + 382,5 = 8677,5 \text{ тыс. руб.}$

Аналогично рассчитывается сумма лизинговых платежей в последующие годы (табл. 8.3).

Таковы, на наш взгляд, основные организационно-методические и финансово-экономические аспекты использования лизинга как в повышении инвестиционной активности воспроизводства основных производственных фондов, так и в повышении технического уровня отрасли в целом.

8.5. Инфраструктура строительства

Инвестиционно-строительная деятельность является сейчас важнейшим элементом общественного производства. Она является ключевым звеном в вопросах обеспечения повышения качества жизни людей, создания благоприятного производственного климата и ускорения НТП в ряде отраслей материального производства. Без нее невозможно воспроизводство на новом, более высоком уровне. А поскольку расширенное воспроизводство и ускоренное обновление основных фондов народного хозяйства страны — это задача капитального строительства, то более подробно остановимся на этом понятии.

В процессе строительного производства (возведения) любого объекта участвуют: заказчик — проектировщик — подрядчик — специализированные строительные организации. Кроме этих непосредственных участников строительного процесса, в создании строительной продукции участвуют десятки заводов — изготовителей технологического оборудования, строительных машин и материалов, банки и другие субъекты экономики, чей капитал так или иначе участвует в строительстве. В связи с большим количеством участников и многообразием производственных связей возникает необходимость выработки единой экономической политики в деле достижения единой цели — завершения строительства в заданные сроки с минимальными затратами, а не соблюдении только собственных интересов.

В целях же выполнения основной задачи капитального строительства необходимо создание условий, обеспечивающих нормальную деятельность строительной системы в целом, т.е. создание соответствующей *инфраструктуры* — совокупности отраслей и видов деятельности, обслуживающих строительное производство.

Инфраструктура — составная часть народного хозяйства, имеющая вспомогательный характер и обеспечивающая условия для функционирования основной деятельности строительного комплекса. Основу строительной системы составляют строительные организации с их мощностями, соответствующей материально-технической базой различного назначения.

Для бесперебойного функционирования всей системы необходимы коммуникации, транспорт, связь, линии электропередачи и прочие энергопередающие системы, средства жизнеобеспечения работников строительства (жилищно-коммунальное хозяйство, торговое обеспечение, учреждения медицины, культуры, отдыха и т.д.). Неразвитость инфраструктуры, особенно в необжитых и удаленных районах, вызывает существенное увеличение затрат, учет которых необходим при определении сметной стоимости строительства.

Наиболее важными *составляющими* создания и активизации специализированной рыночной *инфраструктуры* являются:

- ✓ создание условий привлекательности инвестиционной и строительной деятельности в конкретном регионе;
- ✓ выявление и характеристика инвестиционного и строительного потенциала конкретного региона;
- ✓ создание конкретных форм рыночной инфраструктуры, направленных на поддержание инвестиционно-строительной деятельности: банки, биржи, инвестиционные фонды, консалтинговые, страховые организации, рекламные агентства, сети коммуникаций.

Реализация первого условия обеспечивается органами представительной и исполнительной власти территорий (субъектов РФ и местных органов) в виде налоговых послаблений, отводов участков земли под некоторые строящиеся объекты бесплатно или на льготных условиях, создания с использованием собственных финансовых ресурсов соответствующей инфраструктуры (дороги, газоснабжение, электрификация, телефонизация, тепло- и водоснабжение).

Инфраструктуру рынка строительного комплекса образуют:

- ✓ банки — государственные, внешнеэкономические, инвестиционные, акционерные, коммерческие, ипотечные и др.;
- ✓ биржи — товарно-сырьевые, трудовых ресурсов, фондовые;
- ✓ брокерские конторы и фирмы;
- ✓ институциональные инвесторы — пенсионные фонды, страховые компании, инвестиционные общества и фирмы открытого и закрытого типа, частные и коммерческие кассы, ипотечные фирмы и т.д.;
- ✓ иностранные инвесторы;
- ✓ инженерно-консультационные центры;
- ✓ аудиторские фирмы;
- ✓ фонды поддержки малого бизнеса;

- ✓ контрольно-инспекционные службы;
- ✓ суд, арбитраж и т.д.

Кроме указанных показателей рыночной инфраструктуры, региональные власти должны способствовать созданию кредитных организаций, организации торгов финансовых, проектных и строительных услуг, обеспечению информационной базы (банка данных рыночной информации). Особое значение должно быть уделено развитию маркетинга. Без должной рекламы привлекательности отдельных инвестиционных проектов не может быть обеспечена желаемая концентрация капитала для их осуществления.

В настоящее время очень широкое распространение в Российской Федерации получили различные посреднические и торговые организации. В ряде случаев крупные торговые организации выполняют корпоративные функции.

По оценкам зарубежных специалистов, новые формы рыночной инфраструктуры еще далеки от совершенства, но необходимое начало уже положено.

8.6. Конкуренция и конкурентообразующие факторы в строительстве

Конкуренция как основа рыночной экономики — это мощный стимул экономического роста.

Главное содержание конкуренции — борьба за полное удовлетворение потребностей потребителя. Для успешного конкурентного противоборства предпринимателю необходимо не только производить высококачественную продукцию, но и постоянно повышать ее технический уровень. Поэтому конкуренция между предпринимателями есть не что иное, как продвижение новых, более эффективных товаров и услуг, новых идей, новых разработок. Жизнь показывает, что именно благодаря конкуренции и на ее основе государства с рыночной экономикой характеризуются более интенсивным продвижением вперед, когда результат объективно зависит не только от набора технических, эстетических, эргономических и других свойств, но и от условий их реализации (цена, сроки поставки, сервис, престиж фирмы, риск и т.д.). Конкуренция является ключевым моментом конструкции рыночной экономики.

Основная цель конкурирующих субъектов на рынке строительных услуг — реализовать свою продукцию с целью удовлетворения потребностей общества и получения наибольшей прибыли.

Для достижения своих целей организация выбрасывает на рынок новые виды продукции и услуг более высокого качества, устанавливает более высокую цену и стимулирует других переналаживать свое производство, выпуская хорошо зарекомендовавшую себя продукцию. При этом снижаются цены, а при насыщении рынка они стабилизируются на определенном уровне. В условиях отсутствия спроса на продукцию и услуги цены опускаются ниже себестоимости. Через колебания рыночных цен вокруг стоимости устанавливается уровень цен, при котором наблюдается равенство спроса и предложения. Однако в условиях рынка конкуренция сбивает равновесие между спросом и предложением и создает новую рыночную ситуацию.

Существуют следующие несхожие *рыночные ситуации*: *чистая конкуренция*, *чистая (абсолютная) монополия*, *монополистическая конкуренция* и *олигополия*.

Чистая конкуренция. В этой ситуации не ограничено число участников конкуренции, производящих однородную продукцию.

Чистая (абсолютная) монополия. Для нее характерно наличие одной фирмы, являющейся межведомственным производителем продукции или услуг, не имеющей к тому же близких заменителей. Фирма представляет собой всю отрасль, заблокировано проникновение в отрасль других фирм и, естественно, отсутствует дифференциация продукции.

В условиях рыночной экономики подобные естественные монополии находятся в собственности государства или действуют под его строгим контролем.

Монополистическая конкуренция — рыночная ситуация, при которой относительно большое число продавцов, которые производят дифференцированные продукты. Дифференциация затрагивает прежде всего качество продукта или услуг, благодаря чему у потребителей складываются неценовые предпочтения, продукция может быть дифференцирована по условиям послепродажного обслуживания, доступности товара и услуг, интенсивности рекламы и т.д. Вхождение в рынок с монополистической конкуренцией довольно легко.

Олигополия. Главная ее особенность — небольшое количество участников конкуренции. В этой рыночной ситуации относительно малое число фирм господствует на определенном рынке, где продукция или услуги стандартизированы или дифференцированы. Четко установленных границ между различными рынками нет, и модель олигополии охватывает большую область, простирающуюся от чистой монополии до

монополистической конкуренции. Вступление в рынок — дело очень сложное.

В зависимости от обстоятельства хозяйствующий субъект может использовать любую модель конкурентного поведения.

В условиях рыночной экономики различают три типа конкурентного поведения: креативный, приспособленческий, обеспечивающий (гарантирующий).

При *креативном конкурентном поведении* действия конкурентов состоят из системы мероприятий, направляемых на создание каких-либо новых компонентов рыночных отношений, которые обеспечивали бы превосходство над соперниками, — новой продукции, новых форм технологии и организации производства, новых методов распределения и сбыта и т.д. Основным признаком креативной конкуренции является стремление рыночных контрагентов к изменению существующей структуры спроса и предложения.

Приспособленческое конкурентное поведение состоит в учете инновационных новейших изменений в производстве и в попытках предупреждения действий соперников, связанных с модернизацией производства. Приспособленческое конкурентное поведение применяется в том случае, когда предприниматель не до конца уверен в своих инновационных возможностях. Поэтому он стремится прежде всего к копированию в возможно более сжатые сроки достижений своих соперников.

Обеспечивающее (гарантирующее) конкурентное поведение основано на стремлении предпринимателя к сохранению и стабилизации на длительную перспективу достигнутых позиций на рынке за счет повышения качества продукции, видоизменения ассортимента набора продукции, оказании дополнительных услуг, связанных с гарантийным обслуживанием. Обеспечивающее конкурентное поведение применяется обычно в том случае, когда предприниматель не имеет возможности существенно менять производственную и коммерческую программы и обладает слабыми инновационными потенциями.

Тот или иной тип конкурентного поведения применяется предпринимателем в зависимости от методов конкурентного соперничества. В практике бизнеса обычно используются *два метода конкуренции*: ценовая и неценовая. *Ценовая конкуренция* представляет собой соперничество предпринимателей за извлечение дополнительной прибыли на основе уменьшения издержек производства и реализации определенной продукции, снижения цен на эту продукцию без изменения ее ассортимента и качества. *Неценовая конкуренция* предусмат-

ривает: 1) изменение свойств продукции; 2) придание продукции качественно новых свойств; 3) создание новой (не существовавшей раньше) продукции для удовлетворения тех же потребностей; 4) обновление свойств товара, являющихся символом моды, престижа, т.е. изменение квази-качества товара; 5) совершенствование услуг, сопутствующих товару, — доставка, монтаж, наладка, гарантийный ремонт и т.п.

В историческом плане конкуренция в рыночной экономике начиналась с методов ценового соперничества. Такое положение было характерно для периода свободной конкуренции, оно было обусловлено характерными признаками преобладания ведомственного соперничества над межотраслевым, неизменностью системы потребностей в течение длительного времени.

В условиях современной эффективной конкуренции наблюдается преобладание неценовых методов. Основу соперничества между фирмами составляет борьба за дифференцированный спрос. Разрабатывая стратегию и тактику поведения на рынке, фирма прежде всего озабочена созданием продукции, которая по своим потребительским качественным параметрам соответствует запросам потребителей. Разрабатывая экономическую политику, фирма ориентируется прежде всего на учет динамики потребительских ожиданий. А уже в рамках этого они определяют пути снижения издержек и уменьшения цены.

Применение того или иного метода конкуренции зависит от конкретных условий от той конкурентной стратегии, которая разработана фирмой на определенный промежуток времени. *Конкурентная стратегия* — это концепция действий фирмы, направленных на достижение поставленной цели. Изначально конечной целью всякой фирмы являлась монополизация рынка товаров для получения максимальных доходов. Однако действительность показала, что ни одна фирма в странах с рыночной экономикой не сумела за годы своего существования монополизировать рынок. Такое положение приводит к тому, что всякая фирма осуществляет политический поиск, т.е. в своей деятельности применяет одновременно по крайней мере *две стратегические установки* — установку на монополизацию рынка и установку на интеграцию своей деятельности в единый процесс функционирования рынка. Согласно первой установке, действия фирмы направлены на уменьшение числа конкурентов, согласно второй — на стабилизацию своего собственного положения путем уменьшения степени риска за счет долго- или краткосрочного сотрудничества с другими фирмами в форме корпо-

раций, ассоциаций, т.е. используя горизонтальные и вертикальные связи. Первая установка изначально предполагает дискриминирующие действия по отношению к конкурентам, она влечет за собой изменение баланса сил на рынке, вторая предполагает снижение конкурентной активности, сохранение баланса сил, если эти силы признаются равновеликими.

Выбор стратегии или сочетания стратегий осуществляется строительными фирмами в зависимости от ролевой и содержательной функции организации в процессе конкурентного взаимодействия.

Для правильного выбора стратегии конкуренции каждой строительной организации необходимо владеть методикой оценки своей конкурентоспособности, а также учитывать те существенные отличительные характеристики, которые свойственны самому рынку строительных услуг и присущим ему конкурентным отношениям. К ним прежде всего относятся: услуги в инжиниринге и строительстве, связанные как с разработкой проектов и собственно сооружением, так и с руководством строительством. Строительные фирмы могут базировать свою конкурентную стратегию как на основе специализации и концентрации, так и диверсифицируя свою деятельность; рынок строительных услуг и тесно связанный с ним рынок недвижимости, структурной занятости населения, законодательной базой; конкуренция отечественных строительных услуг как на внутреннем, так и на внешнем рынке и т.д.

При разработке стратегии конкуренции строительной фирмы необходимо учитывать конкурентообразующие факторы в условиях рыночных отношений. Все факторы, влияющие на конкурентоспособность продукции и услуг, разделяют на *внешние* и *внутренние*.

К *внешним* факторам прежде всего относится маркетинг (предпродажное и послепродажное обслуживание покупателей строительной и ремонтно-строительной продукции), т.е. проведение маркетинговых исследований в части получения заказов на выполнение строительных работ.

Строители должны оценить свою конкурентоспособность, и эта оценка вплотную должна связываться с изучением стратегических альтернатив: ограниченный рост объемов строительных работ, цены на товары и услуги, все виды информации и т.д., а также необходимо учитывать фактор риска и фактор времени.

К *внутренним* факторам относятся: технология, техника, организация строительного производства и экономические факторы.

Основные задачи технологии состоят в том, чтобы получить готовый продукт с возможно более высокими качественными характеристиками при наименьших затратах производственных ресурсов, использовать новые средства труда, изменить снабжение строительными материалами и конструкциями и т.д., что оказывает наибольшее воздействие на производительность во взаимосвязи с другими факторами — профессиональными кадрами.

Техническая система обеспечивает эффективное использование основного технологического оборудования, машин и механизмов. Внедрение технических новшеств и связанные с ними изменения в технологии обеспечивают на выходе конкурентоспособную продукцию.

Организация строительного производства позволяет рационально использовать людей, оборудование, предметы труда и создавать условия для осуществления прогрессивного строительного производства с наименьшими затратами. На организационном этапе большое значение имеет ускорение оборота времени производственных фондов. Поэтому непрерывность производства, его ритмичность, пропорциональность использования средств труда рассматриваются как основные измерители эффективной организации строительного производства.

Основные экономические факторы, характеризующие конкурентоспособность строительной фирмы на рынке, — объем продажи продукции и услуг, чистая прибыль.

В оценке деятельности строительной организации по отношению к своим конкурентам весьма значимыми признаются: доля прибыли в объеме продаж продукции и услуг после вычета налогов (этот показатель рентабельности может колебаться в больших пределах и в основном зависит от принятых на уровне государства норм налогообложения), показатель чистой рентабельности (отношение прибыли после вычета налогов к собственному или используемому капиталу), показатель платежеспособности (отношение оборотных средств к краткосрочной задолженности).

Выбор оптимальных показателей конкурентоспособности, которые объективно отражали бы условия и формы конкуренции на рынке строительных услуг, является ключевым вопросом в развитии конкуренции строительных организаций.

Наиболее значимым оценочным показателем конкурентоспособности строительной организации является отношение числа выигранных тендеров к общему числу случаев участия организации в определенном сегменте рынка строительных услуг с учетом объемов тендеров:

$$K_o = \frac{\sum_{i=1}^{N_B} Q_i}{\sum_{i=1}^{N_o} Q_i}, \quad (8.2)$$

где K_o — коэффициент конкурентоспособности строительной организации с учетом объема тендеров; N_B — число выигранных тендеров; Q_i — объем в денежном выражении i -го тендера; N_o — общее число тендеров.

Данный показатель отражает реальное положение строительной организации на рынке строительных услуг.

Чтобы учесть, в какой мере возможности и опыт строительной организации соответствуют специфике торгов, представляется целесообразным рассчитать показатель, характеризующий долю работ, выполняемых собственными силами по объектам, построенным на основе тендеров:

$$W_{cp} = \frac{\sum_{i=1}^{N_B} Q_{cci}}{N_B Q_{oi}} \times 100, \quad (8.3)$$

где Q_{cci} — объем работ i -го тендера, выполненных собственными силами в денежном выражении; Q_{oi} — общий объем работ i -го тендера в денежном выражении.

В практике, особенно зарубежной, для опеки конкурентоспособности организации часто используется коэффициент, отражающий превышение ею минимальной цены предложения, определяемый по формуле

$$K_{ij} = \frac{P_{ij}}{P_{oj}}, \quad (8.4)$$

где K_{ij} — коэффициент превышения строительной организацией минимальной цены по j -му объекту; P_{oj} — минимальная цена предложения i -й организации по j -му объекту; P_{ij} — фактически предлагаемые цены i -ми организациями по j -м объектам.

Ориентиром в данной оценке являются случаи, когда $K_{ij} = 1,2$. При большем значении K_{ij} принято считать, что у организации нет значительной заинтересованности в получении подряда, но они могут работать, если случайно выиграют тендерный торг. В этих случаях может просматриваться также сговор участников торгов.

Главными претендентами на получение подряда на торгах будут организации, которые имеют $K_{ij} = 1-1,25$. Эти орга-

низации работают, как правило, в узком сегменте рынка, хорошо изучили требования заказчиков, реально могут оценить стоимость работ и уже имеют достаточный опыт возведения подобных объектов, что позволяет им минимизировать издержки.

8.7. Аренда и ее необходимость в строительстве

Основная задача строительных организаций в рыночных условиях хозяйствования — повышение уровня конкурентоспособности строительной продукции и услуг. Достижение соответствующего уровня конкурентоспособности продукции и услуг возможно посредством снижения издержек производства (это как один из главных конкурентообразующих факторов в строительстве). Это возможно на основе совершенствования строительной технологии, переоснащения парка организаций строительными механизмами, машинами и оборудованием. Независимо от организационно-правовой формы организации все, что требует значительного стартового капитала и существенных единовременных первоначальных затрат, требует новых вложений в обновление производства и укрепления его материально-технической базы. Именно необходимость инвестиционных вложений создает барьер входа как на внутренний, так и на внешний рынок или же не позволяет на них закрепиться многим строительным организациям. В этих условиях наиболее целесообразны или же единственно возможны для преодоления указанных тенденций арендные отношения как эффективный метод финансирования инвестиционно-строительной деятельности.

Аренда позволяет подрядным организациям вовлекать в хозяйственный оборот необходимое имущество без значительных единовременных вложений, связанных с его приобретением, предоставляя возможность им получать доход посредством сдачи в аренду временно неиспользуемых объектов, сохраняя право собственности на них.

Собственник по своему усмотрению владеет, пользуется и распоряжается принадлежащим ему имуществом, а также может передавать эти свои права другим лицам.

Арендные отношения предполагают наличие у собственников трех основных полномочий: *право владения, право пользования и право распоряжения* объектом собственности.

Согласно принципу возможного разграничения этих полномочий, право пользования предполагает извлечение пользы из данного объекта собственности, но и не исключает извлечение этой пользы через пользователя имуществом.

Таким образом, возникновение и само существование аренды в строительной отрасли в качестве эффективного мотора финансирования инвестиционно-строительной деятельности основаны на возможности разделения компонентов собственности на два важнейших правомочия:

- 1) само право собственности как правовое господство лица над объектом собственности;
- 2) право пользования объектом собственности.

Согласно ГК РФ (ч. 2, гл. 34), в аренду может сдаваться как недвижимое, так и движимое имущество. Договор аренды недвижимого имущества подлежит государственной регистрации. К таким договорам относятся в основном договоры на аренду земельных участков и иных природных объектов.

В строительной отрасли широкое применение получила сдача в аренду действующими предприятиями строительных механизмов и машин, оборудования, транспортных средств, а также имущественных комплексов, например, предприятий строительной промышленности в целом или их подразделений. Это создает условия для быстрого введения в действие производственных мощностей и использования готовой инфраструктуры, в первую очередь для малого бизнеса.

Согласно законодательству, в договоре аренды участвуют две стороны: арендодатель и арендатор.

Арендодатель — собственник имущества, предоставляющий арендатору за плату во временное пользование имущество в состоянии, соответствующем условиям договора аренды и назначению имущества вместе со всеми ему принадлежащими и относящимися к нему документами, если иное не предусмотрено договором.

Арендатор — получатель имущества, использующий его в своих целях в соответствии с условиями договора, а если такие условия в договоре не определены — в соответствии с назначением имущества. В случае, если необходимость арендатора в использовании арендованного имущества исчезает, то он с согласия арендодателя вправе сдавать арендованное имущество в субаренду (поднаем) и передавать свои права и обязанности по договору аренды другому лицу (перенаем). Срок действия договора субаренды не может превышать периода действия договора аренды. Данный фактор является преимуществом арендных отношений, которые значительно расширяют возможности строительных организаций эффективно использовать арендуемые объекты в соответствии с изменяющимися условиями хозяйственной деятельности.

Различают следующие виды аренды:

✓ по объектам договора: аренда предприятий, зданий и сооружений, строительных машин и механизмов, оборудования, транспортных средств, земельных участков и т.д.;

✓ по виду договора: аренда проката; договор аренды; лизинг (договор финансовой аренды);

✓ по срокам аренды: краткосрочная (до одного года), среднесрочная (от 1 до 5 лет), долгосрочная (свыше 5 лет);

✓ по изменению права собственности аренды без права выкупа имущества.

Арендатор обязан своевременно вносить арендную плату за пользование имуществом. Ключевыми параметрами сделки являются форма, размер арендной платы, сроки и условия ее внесения, которые определяются договором аренды.

Арендная плата определяется как в денежном, так и в натуральном выражении, а также используются различные сочетания этих форм оплаты.

Наиболее распространенным методом арендной платы является установление твердой суммы платежа, исчисленной исходя из стоимости всего арендуемого имущества или отдельно по каждой из его составных частей. Платежи вносятся периодически в установленные договором сроки, а также возможна и единовременная оплата.

Арендная плата также может вноситься путем передачи части продукции арендодателю и посредством оказания определенных услуг, или в качестве платы за пользование имуществом на арендатора могут быть возложены затраты на капитальный ремонт и улучшение арендуемых объектов.

Размер арендной платы определяется исходя из следующих положений:

✓ величины амортизационных отчислений, начисляемых на стоимость арендованного имущества;

✓ среднего уровня арендной платы, сложившегося в данном регионе на аналогичные объекты;

✓ расходов на страхование арендуемого имущества;

✓ затрат на проведение ремонта объектов после окончания сроков аренды;

✓ стоимости дополнительных услуг, оказываемых арендодателем.

Размер арендной платы может изменяться по соглашению сторон в сроки, предусмотренные договором, но не чаще одного раза в год. Согласно законодательству, могут быть предусмотрены иные сроки пересмотра размера арендной платы для отдельных видов аренды, а также для аренды отдельных видов имущества.

8.8. Контрактные (договорные) отношения в строительстве

В условиях развития рыночных отношений строительное производство требует новых подходов к регулированию взаимоотношений между всеми участниками инвестиционно-строительного процесса: инвесторами, заказчиками, застройщиками, проектировщиками и подрядными организациями. Главным условием их успешного функционирования является обеспечение рентабельной деятельности. Достижение этой цели зависит в основном от разработки механизма регулирования их взаимоотношений. Сфера регулирования взаимоотношений между всеми участниками инвестиционно-строительного процесса огромна, однако экономические и социальные изменения в стране выдвигают требования как введения новых форм договоров (контрактов), так и доработку уже существующих.

В основе регулирования взаимоотношений участников инвестиционно-строительного процесса лежит ГК РФ, статья 1 которого признает равенство регулируемых гражданским законодательством отношений участников, которые действуют по своей воле и своему интересу. Контрактам отводится совершенно новая роль, значительно расширены возможности использования различных схем взаимоотношений между всеми участниками. Контракт (договор) становится документом, подтверждающим обоюдовыгодное взаимодействие сторон, целью которого является решение следующих задач: инвестирование, проектирование, возведение объектов, решение проблем занятости, получение прибыли и др.

В ГК РФ (ч. 2) содержится большое число императивных норм, обязывающих участников контрактных отношений действовать строго определенным образом. Не допускаются изменения правил об ответственности предпринимателей за качество потребительских товаров, работ, услуг. Предусмотрена обязанность различных сторон оказывать содействие всем и на финансовых условиях. ГК четко определяет содержание типичных условий соответствующих контрактов, последствия их нарушения, основания их изменения и расторжения. В пределах определенных допущений возможно регулирование решения ряда вопросов контрактных отношений согласно специальным законам РФ. К числу таких контрактов относятся: вопросы инвестирования, законы о ряде важнейших видов подрядных, научно-исследовательских и проектно-изыскательских работ, законы о поставке и подряде для государственных нужд, Земельный кодекс и т.д. Допускаются

некоторые не регулируемые законом делового оборота отклонения, но они во всех случаях не должны противоречить действующим в Российской Федерации законам.

В ГК РФ весьма подробно урегулированы договорные (контрактные) отношения по строительному подряду. Четко определены границы, в пределах которых устанавливаются отношения по контракту строительного подряда на строительство или реконструкцию предприятия, здания (в том числе жилого), сооружения или иного объекта, а также на выполнение монтажных, пуско-наладочных и иных неразрывно связанных со строящимся объектом работ. Эти положения строительного подряда применяются также к работам по капитальному ремонту зданий и сооружений. Предусмотрена возможность включения в контракт строительного подряда в качестве обязанности подрядчика и обеспечение эксплуатации объекта строительства после принятия его заказчиком в течение определенного периода. В этом случае подрядчик должен взять на себя обязанности набрать и обучить персонал предприятия, подыскать для заказчика рынки сбыта или поставщиков сырья и оборудования и т.п.

В контракте может быть предусмотрена обязанность подрядчика страховать в пользу заказчика возложенные на подрядчика некоторые виды рисков и указать, какая страховая компания будет осуществлять страхование, какой будет страховая сумма и какой именно риск застрахован. Страхование рисков в сфере строительства в ближайшие годы должно являться одним из обязательных элементов контрактных отношений. Урегулирован вопрос о действиях подрядчика при обнаружении не учтенной технической документацией работы. На него возлагается обязанность немедленно сообщить об этом заказчику, указав, какие дополнительные работы тому придется выполнить. Если при отсутствии иного срока в законе или контракте в течение 10 дней не последует ответа, подрядчик обязан приостановить работы, убытки придется возмещать заказчику. Также заказчик обязан оказывать содействие подрядчику в исполнении им своих обязательств, если иное не предусмотрено контрактом, при этом в контракте могут быть предусмотрены санкции. Это и возмещение убытков, и изменение сроков работ, и увеличение цены работы, которая заложена в контракте.

В контракте предусматриваются сопутствующие условия, создаваемые сторонами или возникающие в результате действий третьих лиц, форс-мажорных обстоятельств и т.п. и имеющие отношение к предмету договора.

Таким образом, контракт становится реально работающим правовым документом, четко регламентирующим программу осуществления строительства: согласованный между сторонами порядок осуществления строительства, место и роль сторон в его исполнении, их обязанности, обеспечивающие бесперебойное и четкое выполнение работ в соответствии с графиком строительства, а также их юридические права в соответствии с текстом контракта и гражданским законодательством. Контрактные отношения становятся своеобразным регулятором нормальной слаженной работы, так как позволяют отслеживать исполнение договора в ходе строительства и предполагают принятие соответствующих мер в случае отхода от договоренностей вплоть до прекращения действия контракта.

Важность значения контрактных отношений состоит еще в том, что по подряду строительства объекта имеется ряд других контрактов, в которых определены отношения всех участников инвестиционно-строительного процесса. Это инвестиционный контракт между инвесторами и подрядчиком, контракт на представление и подготовку строительной площадки, контракт между заказчиком и проектировщиком, контракты с поставщиками на поставку строительных материалов, транспортными организациями на доставку стройматериалов и оборудования и т.д.

К контрактным отношениям на уровне строительных организаций необходимо отнести: арендные отношения, лизинг (финансовая аренда), факторинг (финансирование под уступку денежных требований), франчайзинг (коммерческая концессия), доверительное управление имуществом.

В условиях, когда Россия готовится войти во Всемирную торговую организацию, необходимо принять международные правила игры в части договоров по экономическому обороту. Знание и использование международных правил заключения контрактов необходимо для обеспечения экономической эффективности при их реализации на уровне организации и для защиты интересов производственной сферы в целом. Это относится к использованию правил, содержащихся в Конвенции УНИДРУА о международном финансовом лизинге, Конвенции УНИДРУА о международном факторинге, а также правил в области транспортных услуг. Необходимо учитывать правила УНИСТРА-Па по составлению международных контрактов на строительство промышленных объектов. Все это обеспечит унификацию правил торгового оборота хозяйствующих субъектов с коллегами других стран.

Глава 9

РЕГУЛИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

9.1. Сущность регулирования и методы государственного регулирования инвестиционно-строительной деятельности

В условиях рыночной экономики одновременно функционируют рыночные саморегуляторы и методы государственного управления и регулирования инвестиционно-строительной деятельности. Инвестиционно-строительная деятельность осуществляется на рынках капитальных вложений и подрядных работ, составляющими которых являются сектора (сегменты) проектных работ и инжиниринговых услуг, строительных материалов, конструкций, изделий, технологического оборудования. На каждом сегменте рынков капитальных вложений и подрядных работ постоянно действуют законы спроса и предложения, конкуренции, а также меры государственного регулирования деятельности основных объектов инвестиционно-строительной сферы (инвесторов, заказчиков, подрядных строительного-монтажных предприятий).

Анализ состояния инвестиционно-строительной сферы показывает, что за период 1991—1998 гг. происходило сокращение инвестиций в основной капитал (примерно на 10% ежегодно) и подрядных работ на фоне общего кризиса национальной экономики. Рыночные саморегуляторы (спрос, предложение, конкуренция) и меры государства (налоги, кредиты, субсидии, бюджет, законы) оказались не в силах остановить затянувшийся кризис в инвестиционно-строительной сфере и хотя бы стабилизировать экономику. Сегодня большинство российских ученых, специалистов пришли к выводу об усилении роли государства в рыночной экономике, и прежде всего в решающих сферах деятельности — промышленном производстве, строительстве, сельском хозяйстве, внешнеэкономической деятельности.

Государственное регулирование экономики (ГРЭ) — это система мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, осуществляемых государственными структурами с целью решения основных проблем экономики страны. Экономическая задача — решение проблем инвестиционно-строительной сферы, которая зеркально отображает состояние строительной отрасли.

Мировой опыт свидетельствует, что, как бы ни были распространены методы рыночной саморегуляции и велика доля частного сектора в экономике, государство всегда выступает ключевым фактором социально-экономического развития. А развитие экономики невозможно без роста инвестиций в основной капитал и повышения их эффективности, т.е. без позитивного положения дел в инвестиционно-строительной сфере.

Невмешательство государства в этот процесс оборачивается серьезными экономическими последствиями. Если в конкурентной рыночной экономике падение платежеспособного спроса вызывает снижение цен, то монополии отвечают на уменьшение спроса не снижением цен, а сокращением объемов производства. Никакое снижение спроса в монополистической экономике не позволяет достичь так называемой «цены равновесия», поэтому данную проблему надо решать на основе разумной ценовой политики государства, включая эффективный государственный контроль за монопольным ценообразованием.

В то же время немедленная демонополизация нашей экономики не приведет к ее стабилизации, а лишь углубит кризис (искусственное нарушение единого технологического конвейера, плохое использование ОПФ, рост постоянных издержек, ослабление научно-прикладной науки, снижение качества изделий, уменьшение объемов производства, порождение новых, но более «узких» монополистов и т.д.). Напротив, государство должно стимулировать создание новых транзакционных (СНГ) корпораций, многопрофильных концернов.

Границы ГРЭ определяются размером валового внутреннего продукта, перераспределяемого через консолидированный бюджет и внебюджетные фонды, а также размерами государственного сектора экономики.

Существуют три группы методов государственного регулирования: *правовые, административные и экономические*. Роль административных методов регулирования экономики значительна в период кризисов, тогда как экономические методы преобладают во время стабильного развития народного хозяйства.

Административные методы — это меры запрета, разрешения и принуждения. Административные средства регулирования в развитых странах с рыночной экономикой используются в незначительных масштабах. Их сфера действия в основном ограничивается охраной окружающей среды и созданием минимальных бытовых условий для относительно слабо защищенных слоев населения.

Наряду с административными средствами существует также **неэкономическое регулирование** — правительственные убеждения. В ряде случаев правительство обращается с призывами проявлять сдержанность в расходах, покупать больше отечественных и меньше импортных товаров, активнее участвовать в жилищном строительстве, покупать облигации государственного целевого займа.

Экономические методы ГРЭ подразделяются на средства денежно-кредитной (косвенные) и бюджетной политики (прямые).

Основные средства денежно-кредитной политики:

✓ регулирование учетной ставки (дисконтная политика, осуществляемая центральным банком);

✓ установление размеров минимальных резервов, которые финансово-кредитные институты стали обязаны хранить в центральном банке;

✓ операции государственных учреждений на рынке ценных бумаг, такие, как эмиссия государственных обязательств, торговля ими и погашение.

При помощи этих инструментов государство стремится изменить соотношение спроса и предложения на финансовом рынке в желаемом направлении.

Инвестиционно-строительная сфера представляет собой совокупность экономических взаимоотношений между ее субъектами по вопросам осуществления инвестиций в основной капитал в форме капитальных вложений, т.е. создания и воспроизводства основных фондов всех отраслей хозяйственного комплекса.

Субъекты инвестиционно-строительной сферы:

✓ инвесторы (застройщики, заказчики) в лице государства, частных предприятий и предприятий иных форм собственности, граждан, вкладывающих инвестиции в создание или поддержание в рабочем состоянии основного капитала;

✓ подрядные строительные предприятия, проектно-исследовательские организации, предприятия стройиндустрии и промышленности строительных материалов и прочие предприятия строительного комплекса, осуществляющие основные этапы реализации инвестиционных проектов (проектирование, изготовление основных строительных материалов, конструкций, изделий, возведение зданий и сооружений);

✓ учреждения центрального и коммерческих банков, осуществляющие взаиморасчеты между всеми участниками инвестиционного процесса;

✓ предприятия большинства отраслей народного хозяйства, поставляющие материалы, товары и услуги для участников инвестиционного проекта;

✓ посреднические и информационные фирмы.

Капитальные вложения — форма реализации инвестиций в основной капитал в виде денежных средств. Затраты инвестора (заказчика) на новое строительство, расширение, реконструкцию, техническое перевооружение действующих предприятий, приобретение техники, инструмента, инвентаря, на проектно-изыскательские работы, подготовку эксплуатационных кадров, содержание дирекции строящегося предприятия, технадзор и прочие расходы выступают как объекты вложения.

Инвестиционно-строительная сфера — это важнейшая часть воспроизводства основного капитала путем трансформации строительства зданий, сооружений (новое строительство, реконструкция, расширение, техническое перевооружение).

Главная цель вложения инвестиций в основной капитал — получение экономического эффекта (социального, экологического) в будущем, после процесса обмена инвестиционных (финансовых) ресурсов на новые потребительские стоимости.

Инвестиционно-строительная сфера представляет собой открытую систему, взаимодействующую со средой. Основные предпосылки успешной деятельности данной сферы экономики находятся не только внутри, но и во внешней среде, т.е. зависят от внешнеэкономических, социальных и других отношений в обществе. Инвестиционно-строительную сферу следует рассматривать как определенную систему, состоящую из ряда подсистем: предпроектной, проектной, производственной (строительной), комплектационной, эксплуатационной, посреднической, финансовой, плановой, результирующей. Общепринято представлять каждую подсистему как экономическую ячейку, обладающую определенной самостоятельностью в выборе режима своего функционирования, погруженную во внешнюю среду (сформированную другими ячейками и другими экономическими системами). Каждая ячейка имеет свою целевую функцию, свою систему стимулов и оценки эффективности технико-экономических режимов, поэтому следует обеспечить совместную согласованную деятельность экономических ячеек, т.е. выбрать оптимальный режим деятельности всей системы при одновременном сохранении возможности свободы выбора каждой ячейкой автономного, собственного распорядка работы.

Теория оптимизации играет важную роль при проектировании механизма взаимодействия подсистем. Принцип совместной оптимизации базируется на соблюдении следующих условий.

1. Оптимальное состояние каждой подсистемы в системе менее эффективно, чем оптимальное состояние системы:

$$\sum_{i=1}^n \Pi_i < OC, \quad (9.1)$$

где Π_i — оптимальное состояние i -й подсистемы; n, S — сумма подсистем (от i до n); $i = 1$; OC — оптимальное состояние всей системы.

2. Оптимизация состояния системы приводит к субоптимальным (нижестоящим за оптимальным уровнем) состояниям составляющих ее подсистем:

$$OC \rightarrow \sum_{I=1}^n OC_i^x, \quad (9.2)$$

где OC_i^x — субоптимальное состояние i -й подсистемы.

Согласно *теории оптимизации* (принципу совместной оптимизации), достижение эффективного конечного результата в инвестиционно-строительной сфере возможно при условии взаимного согласия всех участников проекта действовать не в самых выгодных для них условиях. Преследование ими только своих собственных экономически оптимальных целей может нанести ущерб другим участникам и проекту в целом. Незнание или игнорирование положений теории оптимизации служит одной из главных причин недостаточной эффективности большинства инвестиционных проектов и низкой отдачи в целом от инвестиций в основной капитал.

В рыночной экономике в основе концепции управления инвестиционно-строительной сферой, по мнению автора, должны лежать три принципа: маркетинг, адаптация, предпринимательское поведение.

Принятие решения о реализации инвестиционного проекта по созданию или воспроизводству основного капитала определяется сопоставлением двух главных показателей:

- 1) ожидаемой нормы чистой прибыли от реализации проекта;
- 2) реальной ставки процента (ставки рефинансирования Банка РФ).

Если первый показатель в 1,2—1,5 раза превышает второй показатель, то инвестор вправе принять решение о реализации проекта. В случае если второй показатель больше или равен первому, частный капитал не будет осуществлять инвестиции и только государство в необходимых случаях (в случае получения социального или экологического эффекта

достижения оборонной или продовольственной безопасности страны, проведения приоритетных научно-технических исследований) вправе пойти на экономически неэффективное (убыточное) решение.

Государственное регулирование инвестиционно-строительной сферы — это специфическая функция управления, призванная объединить государственные (общественные) и частные интересы для формирования рациональных крупных пропорций (соотношений) в национальной экономике между потреблением, накоплением и инвестированием на основе прогнозирования, стратегического планирования (индикативного, рекомендательного), бюджетного финансирования, налогообложения и других мер государственного воздействия на рынки инвестиций, подрядных работ, недвижимости. Государственные регуляторы и рыночные саморегуляторы должны способствовать достижению оптимальной структуры и инфраструктуры общественного хозяйства (структурной реформе) и деятельности конкретных субъектов экономических отношений как экономики в целом, так и отдельных регионов на основе инвестиций в основной капитал.

Государственное регулирование инвестиционной сферы рыночной экономики должно обеспечивать упорядоченность сложнейших составляющих инвестиционного процесса, на которые не всегда могут эффективно влиять отдельно применяющиеся экономические или административные регуляторы.

При регулировании инвестиционно-строительной сферы следует выделять следующие аспекты направлений рыночной системы:

- ✓ антикризисный;
- ✓ антимонопольный;
- ✓ антизатратный;
- ✓ создание организационных структур и системы управления, адекватной этапу перехода к государственно регулируемой экономике.

Главные направления реформирования системы регулирования деятельности строительной сферы:

1. Усиление конкуренции.
2. Лицензирование деятельности строительных предприятий.
3. Бюджетно-финансовое регулирование.
4. Налогообложение предприятий строительной сферы.
5. Применение ужесточенных норм продолжительности строительства объектов.
6. Контроль за целевым использованием амортизационных ресурсов.

И. Депрессивное состояние строительной сферы	Реформирование системы регулирования строительной сферы:	II. Период стагнации	Совершенствование системы регулирования:	III. Период устойчивого развития строительной сферы
$KB_1, CMP_1, T_1, BЭ_1$ Алгоритм преобразований $KB_1, KB_2 < KB_3$ $CMP_1, CMP_2 < CMP_3$ $T_1 = T_2 > T_3$ $BЭ_3 > BЭ_1$ $BЭ_2 < BЭ_3$	1. Усиление государственного вмешательства в деятельность субъектов строительной сферы	$KB_2, CMP_2, T_2, BЭ_2$	1. Внедрение правил регламентированной конкуренции	$KB_3, CMP_3, T_3, BЭ_3$
	2. Разработка и осуществление антикризисной программы		2. Повышение эффективности инвестиционных проектов	
	3. Создание и внедрение в практику прогрессивных показателей при проектировании, строительстве		3. Сокращение мер госрегулирования	

Рис. 9.1. Основные этапы осуществления преобразований в системе регулирования деятельности строительной сферы

7. Ценообразование.
8. Ипотечное кредитование.
9. Диверсификация.

Основные этапы осуществления преобразований в системе регулирования деятельности строительной сферы приведены на рис. 9.1.

Алгоритм преобразования экономических явлений в инвестиционно-строительной сфере имеет следующие значения:

- ✓ на этапе стабилизации должно прекратиться падение объемов капитальных вложений ($KB_2 > KB_1$); объемы подрядных работ стабилизируются на определенном уровне

($СМР_2 \geq СМР_1$), возможно даже меньшем, чем при пике кризиса за счет увеличения доли стоимости технологического оборудования в общей стоимости капитальных вложений; сроки окупаемости капвложений либо сократятся, либо будут равными периоду пика кризиса ($T_2 < T_1$); должна вырасти бюджетная эффективность ($БЭ_2 > БЭ_1$).

✓ на этапе развития возрастает инвестиционная активность, увеличатся объемы капитальных вложений, возрастут объемы подрядных работ ($СМР_3 > СМР_2$); сроки окупаемости капвложений должны постепенно сокращаться ($T_3 < T_2$), планируется выход на $2/3$ от общемирового уровня (сроков) эффективности инвестиций в основной капитал, увеличится бюджетная эффективность капитальных вложений ($БЭ_3 > БЭ_1$) с развитием российской экономики.

В рыночных условиях нами предлагается разграничить систему государственного регулирования инвестиционно-строительной сферы на две подсистемы — *управления государственным сектором и координации негосударственным сектором экономики*.

На этапе несовершенства рыночных отношений государственное регулирование инвестиционного спроса имеет принципиально важное значение для становления рынка инвестиций. Инвестиционный спрос на готовую строительную продукцию регулируется следующими условиями и положением:

✓ системой специальных налогов на те виды инвестиционных мероприятий, которые не относятся к приоритетным и могут быть ограничены;

✓ субвенцией на развитие приоритетных видов строительного производства, предприятий стройиндустрии, непосредственно участвующих в жилищном строительстве.

В целях преодоления кризиса в инвестиционно-строительной сфере следует увеличить значимость административных методов регулирования, усилить стимулирующую роль бюджетно-налоговой системы и кредитной политики, создать действенный механизм конкуренции на рынках подрядных работ.

Для повышения эффективности инвестиций рекомендуется:

✓ ввести дополнительную экспертизу инвестиционных проектов (независимую экспертизу);

✓ пересмотреть нормативные сроки возведения объектов в сторону их сокращения;

✓ организовать деятельность подрядных предприятий на антитратной основе путем проведения экономического анализа по антитратной методике;

✓ регламентировать структуру себестоимости строительномонтажных работ по отдельным статьям затрат;

✓ уменьшить сроки освоения новых производственных мощностей (ввести нормы освоения производственных мощностей и заселения частного жилья);

✓ практиковать обязательность проведения подрядных торгов на строительство всех объектов, финансируемых за счет средств государственных бюджетов всех уровней (главными критериями для победителя подрядных торгов считать минимальную стоимость объекта или минимальные сроки строительства при нормативной стоимости объекта).

Регулирование инвестиционно-строительной сферы рекомендуется осуществлять путем усиления бюджетно-финансового, кредитного, административно-правового воздействия, а также проведения единой технической политики и рекомендаций в области ценообразования.

9.2. Определение производственной мощности строительномонтажных предприятий строительного комплекса

Производственная мощность строительномонтажных предприятий равна ее потенциальным возможностям по производству строительномонтажных работ, созданию строительной продукции, оказанию строительных услуг при полном использовании находящихся в их распоряжении производственных ресурсов (трудовых, машинных, материальных) и при минимальных издержках производства.

В отличие от промышленности, где производственная мощность — это прежде всего технический параметр, отражающий технические характеристики применяемого стационарно установленного оборудования, техники, технологии, в строительстве в силу территориальной прикрепленности и неподвижности строительной продукции, мобильности и взаимозаменяемости средств труда (строительных машин и механизмов, механизированного инструмента и др.), нестационарности рабочих мест и т.д. производственную мощность строительномонтажного предприятия при ее оценке, анализе и планировании использования, планировании развития необходимо рассматривать не с производственно-технических позиций, а прежде всего как экономическую категорию.

Как категорию экономики производственную мощность строительномонтажного предприятия составляют экономические отношения, складывающиеся в сфере материального производства, строительного бизнеса.

Основные факторы, определяющие производственную мощность строительномонтажного предприятия: наличные и

качественные характеристики всех ресурсов, участвующих и применяемых в процессе строительного производства, профессионально-квалификационный состав кадров, состояние парка строительных машин и механизмов.

Планирование и управление. Использование и развитие производственной мощности в рамках маркетинговой стратегии и практики управления строительным производством и строительного-монтажного предприятия включают в себя: планирование инноваций и необходимых капитальных вложений в развитие производственного потенциала строительного-монтажного предприятия, перманентный процесс формирования портфеля заказов на строительные работы и услуги, планирование производственной программы и календарного расписания производства строительного-монтажных работ и выпуска строительных конструкций, полуфабрикатов, определение параметров производственной мощности, анализ и планирование ее использования.

Определение производственной мощности строительного-монтажного предприятия в рамках маркетингового управления производством состоит в определении параметров, а не ее величины. Это объясняется тем, что мощность колеблется в зависимости от объема и структуры портфеля заказов на выполнение строительного-монтажных работ, состава и характера подлежащих возведению объектов, структуры выполняемых строительного-монтажных работ и других объективных производственных факторов и условий.

Стержнем параметра производственной мощности строительного-монтажного предприятия остаются его мощности по выполнению строительного-технологических работ на объектах производственной программы. Указанный параметр связывает определение производственных возможностей строительного-монтажного предприятия по его объектам и структурным подразделениям. Другими параметрами мощности являются базы по изготовлению конструкций, переработке материалов, пропускная способность подразделений производственно-технологического обслуживания (подразделения транспорта, комплектации и др.).

Определение производственной мощности состоит в расчете вариантов использования производственных ресурсов в соответствии с конкретными возможностями формирования портфеля заказов и в установлении на основе этого оптимального варианта загрузки строительного-технологических комплексов, при котором обеспечивается получение максимального производственного результата — прибыли.

При расчете параметров производственной мощности и установлении оптимального варианта загрузки строительного-технологических комплексов строительного-монтажного предприятия в качестве условий, объективно влияющих на величины параметров производственной мощности, учитываются финансовая обеспеченность формируемой производственной программы, условия выполнения контрактов на строительство (санкции и повышение платы за объект при увеличении или сокращении сроков строительства) и др.

Результатом расчетов производственной мощности является составление плана загрузки производственных ресурсов, реально прикрепленного и дифференцированного по строительным объектам, участкам производства, производственным структурным подразделениям.

При подготовке и утверждении производственной программы необходимо стремиться не к максимальному использованию производственных ресурсов, а к такому, при котором достигаются наиболее высокие экономические результаты — меньшая себестоимость производства строительного-монтажных работ и строительных конструкций и максимальная прибыль.

Исследованиями отечественных авторов установлено, что минимальная себестоимость строительного-монтажных работ и, соответственно, максимальная рентабельность производства имеют место не при стопроцентном использовании строительной техники и людских ресурсов, а при уровне 90—92%, что обусловлено необходимостью наличия определенного резерва мощности, который обеспечивает необходимую надежность производства, исключает или сводит к минимуму сбои в организации строительного производства.

При рыночной экономике указанный резерв мощности будет большим вследствие того, что заказчики-инвесторы заинтересованы в ускорении строительства и дополнительно оплачивают это ускорение, а оно связано с большей концентрацией ресурсов на объектах, приводящей к более низкому их использованию, и колебаниями в инвестиционной сфере, присущими рыночной экономике.

Расчеты параметров производственной мощности рекомендуются проводить в три этапа.

На первом этапе на основе перечня объектов, входящих в портфель заказов, рассчитываются физические объемы и стоимость строительного-монтажных работ по их видам, формируются укрупненные виды и строительного-технологические комплексы работ, рассчитывается стоимость и трудоемкость выполнения последних, устанавливаются ведущие комплек-

сы работ по объектам. В качестве критерия ведущего комплекса работ принимается максимальный удельный вес по трудоемкости и стоимости во всем объеме работ производственной программы и возведения строительных объектов.

На втором этапе определяется нормативная ресурсоемкость и потребность в материалах на укрупненные виды работ, на строительные-технологические комплексы работ, а на основе последних — по объектам производственной программы и структурным подразделениям, участкам производства. В конечном итоге нормативная машиноемкость и потребность в материалах определяются на весь портфель заказов.

На третьем этапе на основе данных о составе и состоянии наличного парка строительных машин, численности и структуре кадров рабочих, показателях их использования в предшествующих периодах, об условиях контрактов на строительство с поставщиками строительных материалов, данных мощностях по производству строительных конструкций и деталей определяются фонд рабочего наличного парка строительных машин, фонд рабочего времени наличного состава кадров рабочих, объем поставок производства строительных конструкций, деталей и материалов.

В качестве базы при определении потребности в производственных ресурсах для формируемого портфеля заказов могут быть использованы элементные сметные нормы, скорректированные на реально применяемую технологию строительного производства и используемые строительные машины. На основе УСН методом укрупнения рассчитываются нормы расхода ресурсов по цепочке уровней управления: строительнотехнологический комплекс — структурное подразделение — строительномонтажное предприятие; и по объектам управления: объект — комплекс объектов, представляющих собой пусковой комплекс, предприятие в целом — производственная программа строительномонтажного предприятия.

Планирование развития производственной мощности заключается в поиске и анализе новых технологий производства строительных и монтажных работ, технологий изготовления строительных конструкций и переработки строительных материалов в подсобном производстве, новых прогрессивных строительных материалов, более эффективных строительных машин, нового строительномонтажного инструмента и других средств технического оснащения рабочих, рассмотрении возможности модернизации имеющейся техники. В соответствии с параметрами новой техники и технологии производства определяется нормативная потребность в новых средствах труда и необходимые для этого, а также для модернизации действующих средств труда капитальные затраты.

9.3. Лицензирование деятельности предприятий строительного комплекса

Отдельные виды своей деятельности предприятия строительного комплекса независимо от их организационно-правовой формы осуществляют на основании лицензии — специального разрешения органов, уполномоченных на ведение лицензирования.

Лицензия — официальный документ, который предоставляет право осуществлять инвестиционную деятельность, охватывающую инженерные изыскания, проектные работы, выполнение строительных, монтажных и пусконаладочных работ.

Право предприятия строительного комплекса заниматься деятельностью, на ведение которой необходимо получить лицензию, возникает с момента выдачи такой лицензии соответствующим органом или в указанный в ней срок и прекращается по истечении срока ее действия, если иное не установлено законодательством.

Для получения лицензии необходимо предоставить следующие документы в лицензирующие органы:

- 1) заявление о выдаче лицензии, в котором указываются: наименование и организационно-правовая форма предприятия, юридический адрес, номер расчетного счета и соответствующего банка, вид деятельности, срок действия лицензии;
- 2) копии учредительных документов и, если они не заверены нотариусом, предъявить оригиналы;
- 3) копию свидетельства о государственной регистрации предприятия;
- 4) документ, подтверждающий оплату рассмотрения заявления;
- 5) справку налогового органа о постановке на учет.

Положением о лицензировании соответствующего вида деятельности может быть предусмотрено представление иных документов.

Решение о выдаче или об отказе в выдаче лицензии принимается в течение 30 дней со дня получения заявления с приложенными к нему документами. Если необходимо провести дополнительную, в том числе независимую, экспертизу, решение принимается в 15-дневный срок после получения экспертного заключения, но не позднее 60 дней со дня подачи заявления и приложенных к нему документов.

Следует помнить, что в отдельных случаях, когда объем подлежащих экспертизе материалов довольно велик, руководитель лицензирующего органа может дополнительно продлить срок принятия решения до 30 дней.

Если в выдаче лицензии отказано, то в 3-дневный срок после принятия решения заявителю направляется уведомление, в котором указываются причины отказа.

В выдаче лицензии может быть отказано, если:

1) в документах, представленных заявителем, содержится недостоверная или искаженная информация;

2) имеется отрицательное экспертное заключение, установившее несоответствие условиям, необходимым для осуществления определенного вида деятельности, и требованиям безопасности.

Когда заявление рассмотрено и принято решение выдать лицензию, в ней указываются следующие сведения:

1) наименование органа, выдавшего лицензию;

2) наименование и юридический адрес предприятия, получающего лицензию;

3) вид деятельности, на осуществление которой выдается лицензия;

4) срок действия лицензии (до 5 лет);

5) условия осуществления данного вида деятельности;

6) регистрационный номер лицензии и дата выдачи.

На каждый вид деятельности выдается отдельная лицензия.

Срок действия лицензии зависит от специфики вида деятельности и не может быть менее трех лет. На срок до трех лет этот документ может быть выдан по заявлению лица, получающего лицензию. Срок действия лицензии продлевается в порядке, установленном для ее получения.

Чтобы получить лицензию, заявитель обязан предъявить документ, подтверждающий ее оплату.

Передача лицензии другому юридическому или физическому лицу запрещена.

Иногда лицензируемый вид деятельности осуществляется на нескольких территориально обособленных объектах. В таком случае лицензиату одновременно с лицензией выдаются ее заверенные копии, в которых указывается местоположение каждого объекта.

Когда предприятие ликвидируется, выданная лицензия теряет юридическую силу.

В случае реорганизации, изменения наименования предприятия, утраты лицензии лицензиат обязан в 15-дневный срок подать заявление с просьбой переоформить документ. Переоформление лицензии производится в порядке, установленном для ее получения.

В период до переоформления лицензии лицензиат осуществляет деятельность в соответствии с ранее полученной ли-

цензией, а в случае ее утраты — на основании временного разрешения, выданного лицензирующим органом.

Подписывается лицензия руководителем лицензирующего органа либо его заместителем и заверяется печатью этого органа.

Деятельность на основании лицензии, выданной органами исполнительной власти субъектов РФ, на территории иных субъектов РФ возможна лишь после регистрации лицензии органами исполнительной власти соответствующих субъектов РФ. Данная регистрация проводится в течение 30 дней после предъявления оригинала документа. При необходимости указанные в лицензии данные, а также условия осуществления соответствующего вида деятельности и условия безопасности могут быть проверены. По завершении регистрации в лицензии делается отметка о том, что сведения о ней занесены в реестр выданных, зарегистрированных, приостановленных и аннулированных лицензий. При наличии оснований в регистрации может быть отказано.

Приостановить или аннулировать действие лицензии можно в следующих случаях:

1) если владелец лицензии представил соответствующее заявление;

2) если в документах, представленных для получения лицензии, обнаружены недостоверные данные;

3) если лицензиат нарушил условия действия лицензии;

4) невыполнение лицензиатом предписаний или распоряжений государственных органов или их указаний о приостановлении деятельности предприятия в соответствии с законами РФ;

5) ликвидация юридического лица.

Лицензиату и органам налоговой службы сообщается о приостановлении действия лицензии или о ее аннулировании в письменном виде в 3-дневный срок со дня принятия соответствующего решения.

Когда обстоятельства, повлекшие приостановление лицензии, изменились, действие документа может быть возобновлено. Для этого необходимо, чтобы лицензирующий орган принял соответствующее решение, о котором в течение трех дней он ставит в известность лицензиата и налоговые органы.

Органы исполнительной власти субъектов РФ вправе приостанавливать на всей территории действие лицензий, выданных органами исполнительной власти иных субъектов РФ, в том числе в следующих случаях:

1) если лицензия не зарегистрирована на данной территории;

2) если лицензиат не выполняет требования, установленные в соответствии с законодательством для осуществления определенного вида деятельности на данной территории.

В 3-дневный срок со дня принятия решения о приостановлении действия лицензии органы исполнительной власти субъектов РФ в письменном виде информируют о своем решении орган исполнительной власти субъекта РФ, выдавший лицензию, и принимают решение о ее аннулировании.

Лицензирующие органы ведут реестры выданных, зарегистрированных, приостановленных и аннулированных лицензий, а также осуществляют контроль за соблюдением условий, предусмотренных лицензией.

Решения и действия лицензирующих органов могут быть обжалованы в установленном порядке в судебных органах.

Для Министерства строительства РФ (Государственного комитета РФ по строительству и жилищно-коммунальному комплексу) утвержден следующий перечень видов деятельности:

- ✓ разработка градостроительной документации;
- ✓ топографо-геодезические и топографические работы при осуществлении строительной деятельности (по перечню работ, согласованных с Федеральной службой геодезии и картографии России);
- ✓ архитектурная деятельность (совместно с Союзом архитекторов России);
- ✓ выполнение инженерных изысканий для строительства, проектных и строительно-монтажных работ для зданий и сооружений I уровня ответственности, зданий и сооружений II уровня ответственности по перечню видов работ, утвержденному Правительством РФ;
- ✓ производство отдельных видов строительных материалов, конструкций и изделий по перечню, утвержденному Правительством РФ.

Этот перечень может быть дополнен другими отдельными видами деятельности. Порядок лицензирования таких видов деятельности предусматривается специальными положениями, утвержденными постановлением Правительства РФ.

9.4. Антимонопольное регулирование предпринимательской деятельности

В странах с развитой рыночной экономикой в ходе ожесточенной конкурентной борьбы выживают только сильнейшие компании и предприимчивые менеджеры. Лидирующее положение на рынке они достигают часто не только за счет новейшей техники и лучших технологий, более совер-

шенной организации труда, но во многих случаях за счет организационных форм раздела рынка. Чтобы занять лидирующее положение, компании-конкуренты пытаются стать монополистами и нередко с целью достижения этого сливаются друг с другом, договариваются между собой об ограничении производства, разделе рынков с целью установления фиксированных цен и недопущения их снижения, выбрасывают товары по демпинговым ценам для подавления более слабых конкурентов. В результате монополизации разоряются фирмы, потребители начинают страдать из-за высоких цен и низкого качества продукции.

Монополизация экономики является серьезной опасностью для конкуренции как главного двигателя хозяйственного развития. В связи с этим во всех странах с рыночной экономикой введены антимонопольные законы, главной задачей которых является недопущение монополизации рынка отдельными фирмами. Законы предусматривают, с одной стороны, *административное* (законодательное) регулирование, с другой — *нормативно-ориентирующее* (корректирующее) регулирование. Эти законы представляют собой своеобразную хартию свобод предпринимательства, где сформулированы главные правила, которыми должны руководствоваться бизнесмены: нельзя монополизировать производство и рынок, нельзя объединяться и заключать договоры в целях ограничения конкуренции, нельзя назначать дискриминационные цены, устанавливать цены перепродажи и иным образом сковывать волю покупателей. Нарушение антимонопольного закона считается серьезным преступлением. В ряде стран за нарушение закона грозят три года тюремного заключения и штраф в 100 тыс. долл., а корпорацию могут оштрафовать на 1 млн долл.

Административное (законодательное) регулирование конкуренции основывается на противодействии недобросовестной конкуренции, монополистической практике и монополизации экономики путем издания законодательных актов и контроля за их соблюдением со стороны государства. Первый акт такого рода был принят в 1889 г. в Канаде. Более известен, однако, другой закон — закон Шермана (закон, направленный на защиту промышленности и торговли от незаконных слияний и монополий), принятый Конгрессом США через год — в 1890 г. Принято считать, что именно закон Шермана является отправной точкой развития законодательства о конкуренции во всем мире, хотя, строго говоря, попытки законодательного воздействия на конкурентные механизмы с целью защиты предпринимателей и потребителей от

недобросовестной рыночной практики можно обнаружить даже в Гражданском кодексе Наполеона, который запрещал обман и мошенничество в сфере коммерции.

Антимонопольное регулирование в США определяется сегодня не только законом Шермана, но и принятыми впоследствии Законом о Федеральной торговой комиссии, законом Клейтона, законом Магнуссона—Мосса и рядом других государственных актов. Антимонопольные законодательные акты приняты практически во всех странах с рыночной экономикой. В 1980-е гг. такие законы были приняты даже в ряде стран Африки, например в Кении, Танзании. Конкуренция на международном рынке регулируется специальными межправительственными соглашениями, а также документами Комиссии ООН по промышленности и торговле (ЮНК—ТАД), документами Европейского экономического сообщества — ныне Европейского союза, других организаций.

Сегодня можно говорить о наличии двух типов антимонопольного законодательства: *американском* и *западноевропейском*. Критерием разграничения выступает принципиальное отношение законов к самому факту существования монополистической деятельности. *Американский тип* законодательства, начиная с закона Шермана, отвергает любую форму монополистического сговора или союза. *Западноевропейский тип* законодательства является более либеральным — в нем объектами противодействия выступают не всякие монополии, а лишь те из них, которые существенно ограничивают возможности соперничества в том или ином секторе рынка.

Выделяют также антитрестовскую и антикартельную направленность законодательства. *Антитрестовские законы* направлены на противодействие союзам, объединениям, концернам, в рамках которых происходит полная утрата входящими в такой союз фирмами всякой самостоятельности, — такой союз устраняет конкуренцию, и потому он не может быть приемлем для рыночной экономики. *Антикартельные законы* направлены на противодействие различного рода сговорам между фирмами картельного типа (предметами сговора выступают раздел рынка сбыта по потребителям или по районам, установление одинаковых цен и др.). Запрещая союзы и сговоры в виде трестов и картелей, антимонопольные законы тем самым стимулируют не только конкуренцию, но и диверсификацию производства, освоение фирмами новых сегментов рынка. Во многих странах применяются также специальные законы, направленные на противодействие недобросовестной конкуренции, включая мошенничество в торговле и производстве.

К методам недобросовестной конкуренции относятся:

- ✓ самовольное использование чужого товарного знака, фирменного наименования или маркировки товаров, а также самовольное копирование формы, упаковки, внешнего оформления товаров других фирм;

- ✓ распространение ложных сведений или предоставление сведений в извращенном свете, способном нанести ущерб репутации и кредитоспособности конкурентов;

- ✓ некорректное сравнение товаров в процессе рекламной деятельности;

- ✓ оказание влияния на решения конкурента с целью приобретения преимуществ над ним;

- ✓ приобретение коммерческой тайны конкурента без его согласия, а также самовольное использование или разглашение конфиденциальной информации;

- ✓ введение в заблуждение потребителей относительно качества, потребительских свойств, способа и места изготовления товаров;

- ✓ обман потребителей и заказчиков.

К методам монополистической практики фирм относятся:

- ✓ навязывание партнерам дискриминационных условий договоров;

- ✓ изъятие товаров из обращения, а также ограничение или прекращение производства товаров для создания искусственного дефицита;

- ✓ предварительный сговор об искусственном повышении, снижении или поддержании цен;

- ✓ навязывание покупателям принудительного ассортимента в качестве условия реализации товара;

- ✓ предварительный сговор об отказе вести дела с потенциальными партнерами;

- ✓ совмещение руководящих постов одними и теми же лицами в двух или более фирмах, производящих и продающих аналогичные товары.

Надо подчеркнуть, что в зарубежной практике выработаны сильные формы противодействия монополистической практике фирм. Однако для нашей страны важное значение имеет также противодействие монополистической практике ведомств и монополистической практике самого государства в лице «центра».

Противодействие монополизации экономики выражается в формах запретов на ведение производственно-коммерческой деятельности, в разукрупнении фирм, их реорганизации, разделении вплоть до ликвидации. В каждой стране определяются свои параметры монополизации. Во многих странах

монополистической считается фирма, на долю которой приходится от 40 до 70% рынка.

В нашей стране основным законодательным актом, направленным на противодействие недобросовестной конкуренции, монополизации экономики и монополистической практики, является Закон РСФСР № 948-1 от 22 марта 1991 г. «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках». В нем предусмотрены меры противодействия образованию крупных компаний типа трестов и концернов и договорам картельного типа. Специальная статья посвящена в нем мерам противодействия недобросовестной конкуренции. Для регулирования отношений между конкурирующими фирмами в составе Правительства РФ создан специальный орган — Государственный комитет по антимонопольной политике и поддержке новых экономических структур (сокращенно — Антимонопольный комитет). Этот комитет получил полномочия на ведение дел по случаям нарушения антимонопольного законодательства, сам комитет и его территориальные органы осуществляют контроль над образованием концернов, корпораций, ассоциаций, союзов, которые могут повлечь за собой монополизацию рынков.

Антимонопольный закон в Российской Федерации имеет достаточно жесткий характер, что оправданно, учитывая уровень монополизации в бывшей советской экономике. Антимонопольный комитет имеет право закрывать, разделять, разукрупнять компании. Для создания новых крупных экономических структур и перерегистрации существующих необходимо получить разрешение Антимонопольного комитета. Важнейшая функция данного комитета — стимулирование предпринимательства путем внедрения новых экономических структур.

Наряду с законодательным антимонопольным регулированием в странах с рыночной экономикой применяются и методы *нормативно-ориентирующего воздействия*: правительственные заказы, налоги, проценты, государственные субсидии. Используя эти рычаги, центр имеет возможность влиять на интенсивность конкуренции в разных секторах и сегментах рынка, ограничивать монополистические проявления в них.

Главная черта нормативно-ориентирующего регулирования конкуренции — стимулирование предпринимательской активности фирм, которая неизбежно влечет за собой поддержание и даже углубление форм конкурентного взаимодействия между ними. Центр может, например, развивать конкурсные начала в государственной контрактной системе, навязывать лидирующим фирмам административное ценооб-

разование, практиковать применение налоговых льгот и субсидий на развитие приоритетных направлений производства. Особое значение имеет поддержка новых фирм. К примеру, в США существует целая сеть такой поддержки, включающая финансовое, материально-техническое, информационное, консультативное содействие вновь созданным компаниям.

Осуществляя нормативно-ориентирующее регулирование деловых отношений, центр выступает прежде всего как инструмент государственной поддержки бизнеса, содействующий через активизацию конкуренции развитию рыночной экономики.

9.5. Антикризисное управление в строительном комплексе

Углубление экономического кризиса в Российской Федерации особенно негативно отразилось на эффективности работы предприятий строительного комплекса. Общеизвестно, что углубление кризисного состояния экономики страны негативно сказывается на функционировании инвестиционного процесса в целом. Финансовое положение предприятий строительного комплекса нестабильное. Постоянно растет задолженность заказчиков за выполненные строительные работы. Нерегулярность поступления средств приводит к росту просроченной задолженности по заработной плате работникам предприятий и ухудшает расчеты за поставленные материально-технические ресурсы.

Сложившееся экономическое положение в Российской Федерации привело к увеличению числа несостоятельных предприятий. Следует, однако, заметить: даже в случае стабилизации экономики не следует ожидать, что в стране не будет несостоятельных предприятий строительного комплекса. Рыночные формы хозяйствования в условиях жесткой конкуренции постоянно приводят к несостоятельности отдельных субъектов хозяйствования или к состоянию их временной неплатежеспособности. В США, например, около 50% вновь созданных малых и средних предприятий прекращают свою деятельность в течение одного года. Однако признанные законом США банкроты составляют всего около 1% от числа всех предприятий.

Это позволяет сделать вывод, что на предприятиях строительного комплекса необходимо постоянно проводить работу по антикризисному управлению: обеспечению платежеспособности предприятий и ликвидации обанкротившихся хозяйственных субъектов в строительной отрасли.

Под банкротством предприятия в данном случае понимается неспособность его удовлетворить требования кредиторов по оплате работ, товаров, материалов, услуг, включая невозможность обеспечить обязательные платежи в бюджет и внебюджетные фонды. Однако следует заметить, что в соответствии с Законом РФ от 19 ноября 1992 г. № 3929-1 «О несостоятельности (банкротстве) предприятий» банкротство хозяйствующего субъекта признается после признания факта несостоятельности арбитражным судом или после официального объявления о банкротстве должником при его добровольной ликвидации.

Работа в указанных направлениях стала проводиться с начала экономических реформ (с 1990 г.) в Российской Федерации, но особенно интенсивно — после принятия Закона РФ «О несостоятельности (банкротстве) предприятий».

Для координации и непосредственного управления в этой сфере указом Президента РФ была создана специальная структура — Федеральное управление по делам несостоятельности (банкротству) при Государственном комитете РФ по управлению государственным имуществом (ФУДН при Госкомимущество). Соответствующие структуры были созданы также в субъектах РФ и местных органах власти.

Придавая большое значение данному виду деятельности в результате коренной перестройки в работе Правительства, Президент своим Указом от 17 марта 1997 г. № 249 «О совершенствовании структуры федеральных органов исполнительной власти» образовал самостоятельную Федеральную службу России по делам о несостоятельности и финансовому оздоровлению ФСДН.

Указанными вопросами занимается также Временная чрезвычайная комиссия (ВЧК). Она включает в свою сферу деятельности только работу с крупными хозяйствующими субъектами, материалы по которым могут быть переданы для рассмотрения в арбитражный суд.

Оценка и анализ платежеспособности, рентабельности и финансовой устойчивости предприятий строительного комплекса проводятся с использованием данных его отчетности и в ряде случаев — его прогнозных показателей деятельности. Известно много различных критериев (показателей) для оценки платежеспособности, рентабельности и финансовой устойчивости предприятий. Но при проведении процедур банкротства требуются и некоторые специальные критерии (показатели).

В Указе Президента РФ от 22 декабря 1992 г. № 2264 банкротство определялось как невыполнение обязательств пе-

ред бюджетом, юридическими и физическими лицами в течение трех месяцев после срока их исполнения.

Законом РФ «О несостоятельности (банкротстве) предприятий» было уточнено, что банкротство возникает в связи с превышением обязательств должника над его имуществом или в связи с неудовлетворительной структурой баланса.

Согласно Федеральному закону «О несостоятельности (банкротстве)» от 8 января 1998 г. № 6-ФЗ, под несостоятельностью (банкротством) понимается признанная арбитражным судом или объявленная должником неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей.

Для реализации требований законодательства была введена система критериев для определения неудовлетворительной структуры баланса и установлено, что предприятие может быть признано неплатежеспособным вне зависимости от его неспособности в течение трех месяцев удовлетворить требования кредиторов.

Это позволило применить процедуру добровольной ликвидации в отношении федеральных предприятий, а также предприятий, в капитале которых доля Российской Федерации составляет более 25%. В этом случае добровольная ликвидация может инициироваться Федеральной службой по делам о несостоятельности.

Для определения неудовлетворительной структуры баланса предприятий и организаций были определены следующие показатели:

- ✓ коэффициент текущей ликвидности ($K_{\text{тл}}$);
- ✓ коэффициент обеспеченности собственными средствами ($K_{\text{осс}}$);
- ✓ коэффициент восстановления платежеспособности.

Последний показатель может не рассматриваться, если $K_{\text{тл}} < 2$ и $K_{\text{осс}} < 0,1$. При этом структура баланса предприятия признается неудовлетворительной, а предприятие неплатежеспособным.

Но практика не подтверждает это в полной мере. При расчете по этим критериальным показателям большинство предприятий попадает в число неплатежеспособных.

Это обстоятельство предопределяет необходимость внедрения антикризисного управления.

Организацию работы по антикризисному управлению предприятий строительного комплекса следует рассматривать по трем направлениям:

1) работники предприятия проводят работу по обеспечению рентабельности и финансовой устойчивости предприятия до возможного включения его в список неплатежеспособных, который составляется специальной комиссией, руководимой представителями Федеральной службы РФ по делам о несостоятельности и финансовому оздоровлению (ФСФО);

2) работники предприятия проводят работу самостоятельно и в составе специальной комиссии по восстановлению платежеспособности предприятия до вынесения арбитражным судом решения о его ликвидации посредством конкурсного производства;

3) после решения арбитражного суда проводится специальная работа по принудительной или добровольной ликвидации предприятия строительного комплекса.

В соответствии с принятыми законодательными актами и Генеральным соглашением ФСФО и РФФИ¹ на всех уровнях управления (федеральном; субъектов Федерации, местных органов) создаются постоянно действующие комиссии.

Эти комиссии прежде всего формируют (составляют) список неплатежеспособных предприятий и в том числе кандидатов в банкроты. Основным критерием для этой процедуры является неспособность предприятия удовлетворить требования кредиторов по оплате в связи с превышением обязательств должника над его имуществом. Признаком этого является приостановление текущих платежей в течение трех месяцев со дня наступления сроков их исполнения. Однако банкротом организация может быть признана только после соответствующего решения арбитражного суда. Но инициатива о включении в список банкротов может исходить от самого предприятия после подачи соответствующего заявления.

Когда предприятие полностью государственное или доля госсобственности значительная и государство заинтересовано в ее сохранении, то используется государственная санация. Это и выделение средств поддержки. Восстановление платежеспособности — это довольно частое явление. Предприятие само принимает меры по выходу из списка неплатежеспособных, и, что очень важно, комиссия помогает ему путем работы с дебиторами и кредиторами. Продажа консолидированного пакета акций по существу приводит к смене управления организации. Покупатель пакета акций при этом берет на себя обязанность восстановить платежеспособность предприятия. Конкурсная продажа всего предприятия также относится к случаю, если предприятие государственное.

¹ Федеральный фонд имущества.

ФСФО представляет Федеральному фонду имущества (РФФИ) копию решения о продаже организации и план продажи, содержащий следующие сведения:

- ✓ оценку стоимости имущества;
- ✓ характеристику имущества;
- ✓ характеристику объектов социальной сферы;
- ✓ характеристику незавершенного производства;
- ✓ размер кредиторской задолженности, в том числе просроченной;
- ✓ перечень кредиторов и другие сведения.

К плану прилагаются:

- ✓ акт оценки стоимости имущества;
- ✓ устав;
- ✓ подтверждение, что предприятие находится в федеральной собственности.

ФСФО выдвигает следующие условия продажи: способ продажи, начальная цена, срок продажи, перечень обязательных условий при проведении конкурса, сохранение деятельности по выполнению отдельных видов работ, производству товаров и оказанию услуг, сохранение численности рабочих мест, требования к покупателю в части инвестирования.

Общая санация. Эта процедура проводится по решению Арбитражного суда. В ней могут принимать участие все желающие и главным образом сами кредиторы.

Обязательная приватизация. ФСФО направляет РФФИ распоряжение о продаже с соответствующими требованиями (по погашению задолженности и др.) к плану приватизации предприятия. Приватизация осуществляется по установленной законодательной форме.

Внешнее управление имуществом должника. По решению арбитражного суда ФСФО совместно с РФФИ устанавливают на 1,5 года особый режим управления и специальные условия контроля. По решению суда устанавливается отсрочка выплаты задолженности и дивидендов, проводится смена руководства. Если через 1,5 года не достигнут успех, то организация должна быть ликвидирована.

Ликвидация посредством конкурсного производства. По решению суда проводится принудительная или добровольная ликвидация, когда на собрании кредиторы и представители организации сами делят активы организации. Судом назначается ликвидационная комиссия, которая по особым правилам и в соответствии с Уставом проводит ликвидацию предприятия. Суд признает банкротом предприятие в случае, если требования к должнику будут составлять сумму не менее 500 минимальных размеров оплаты труда предприятий, для банков — после отзыва лицензии.

Мировое соглашение. Это, по существу, то же восстановление платежеспособности, но без участия ФСФО.

Практика показывает, что антикризисное управление предприятий строительного комплекса является эффективным направлением в работе по финансовому оздоровлению или ликвидации предприятий, попавших в список неплатежеспособных.

9.6. Диверсификация деятельности строительных организаций

Диверсификация деятельности строительного предприятия — одна из форм концентрации собственного или заемного капитала в целях выполнения новых видов деятельности и проникновения на новые рынки работ (услуг, изделий, товаров), которые предприятие ранее не смогло бы осуществлять из-за отсутствия одного или нескольких необходимых компонентов: лицензий, основных средств, квалификационной рабочей силы и нематериальных активов.

Диверсификация может быть естественной либо вынужденной. Естественная диверсификация — заранее запланированный бизнес-планом процесс расширения сферы деятельности предприятия или его репрофилирование в целях увеличения нормы или массы прибыли.

Вынужденная диверсификация — одна из форм избежания несостоятельности предприятия, сохранения экономического потенциала предприятия, и прежде всего квалифицированных работников.

Поэтому при проведении вынужденной диверсификации важная роль отводится своевременной диагностике, предупреждению несостоятельности строительного предприятия. Проекты по осуществлению вынужденной диверсификации рекомендуется классифицировать на две группы:

Группа I — диверсификационные проекты, не требующие значительных инвестиций. На их осуществление достаточно собственных средств (на проведение маркетинговых исследований и получение лицензий, приобретение инструмента, производственного инвентаря, приборов и т.п.). Сроки осуществления данных проектов от 1 до 3 месяцев;

Группа II — диверсификационные проекты, требующие значительных инвестиций, как правило, заемных. Для осуществления проектов необходимо не только провести комплекс маркетинга, получить лицензии, приобрести инструмент, инвентарь и приборы, но и приобрести специальную технику, оборудование, патенты, ноу-хау, переобучить про-

изводственный персонал и т.п. Сроки реализации подобных проектов — свыше 3 месяцев.

Диверсификационный проект — это комплекс организационно-экономических и технико-технологических мероприятий, связанных с переходом предприятия на новый вид деятельности, которые ранее предприятие не смогло бы осуществлять из-за отсутствия лицензий, трудовых и материальных ресурсов.

После проведения диагностики финансового состояния предприятия и принятия решения о переходе строительного предприятия к диверсификации, по мнению автора, ее практическое воплощение потребует поэтапного решения следующих задач:

1. Определение средств, которые могут быть направлены на диверсификацию.
2. Определение рыночных возможностей для диверсификации.
3. Определение направлений диверсификации.
4. Разработка собственно диверсификационных мероприятий.
5. Их реализация и контроль соответствия полученных результатов целям диверсификации.

На это направлены предлагаемые рекомендации, основанные на использовании концепции маркетинга. Отмечая поэтапный и комплексный подход в решении поставленных задач, следует отметить, что в разработанных рекомендациях большее внимание уделяется таким ключевым моментам, как оценка рыночных возможностей, выбор направлений диверсификации, разработка и осуществление диверсификационных мероприятий. На наш взгляд, именно они представляют особую практическую сложность для строительных предприятий и научный интерес в ходе осуществления диверсификации. Исходя из этого, предлагается следующая последовательность действий (см. рис. 9.2):

- 1) анализ рыночных возможностей;
- 2) выбор целевых рынков;
- 3) разработка комплекса маркетинга;
- 4) претворение в жизнь диверсификационных мероприятий.

Под рыночной возможностью строительного предприятия диверсифицировать свою деятельность понимаются новые потенциальные виды деятельности, которые оно сможет осуществлять без дополнительных инвестиций в основной капитал или с их помощью.

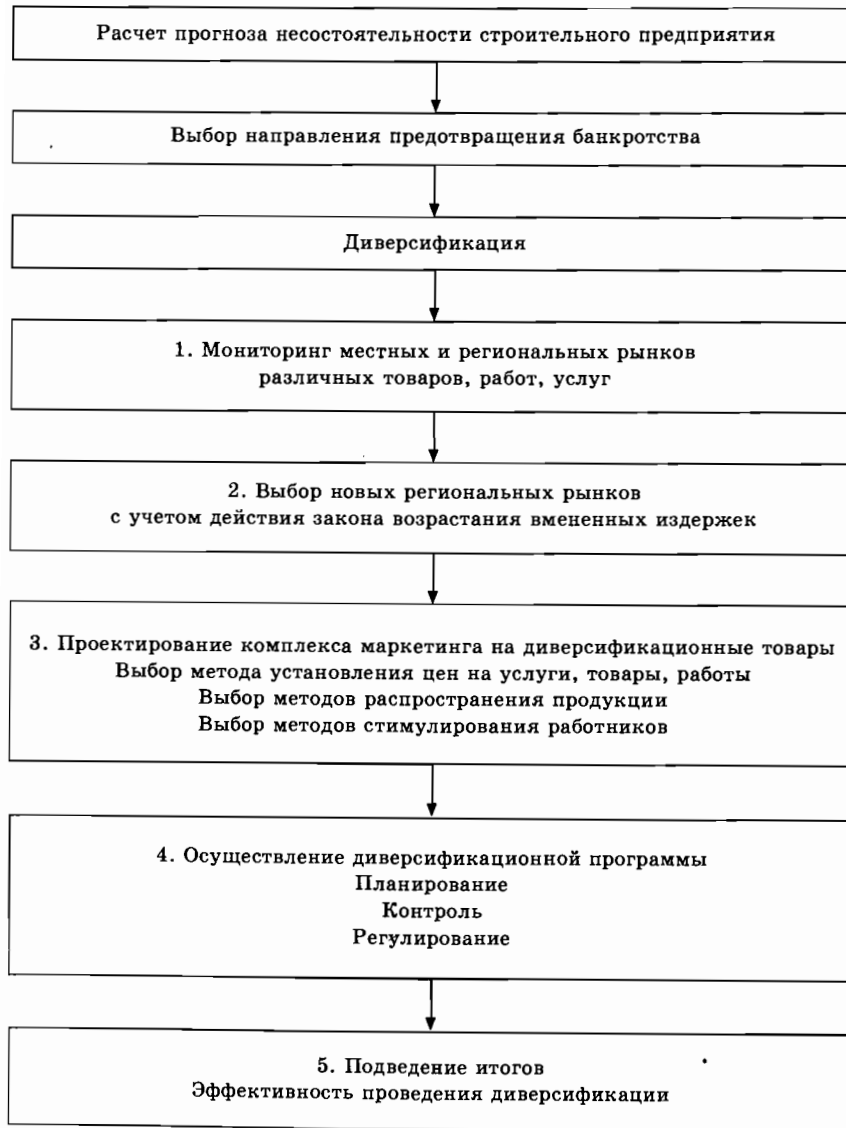


Рис. 9.2. Блок-схема управления диверсификацией деятельностью строительного предприятия

Выявление и оценка рыночных возможностей диверсификации непременно приведет к появлению множества ее вариантов, среди которых необходимо выбрать те, которые в большей степени соответствуют целям диверсификации и возможностям строительного предприятия.

При выборе стратегии охвата рынка необходимо учитывать следующие факторы:

- ✓ ресурсы предприятия. В случае стратегии дифференцированного маркетинга предприятие должно располагать возможностью удовлетворить потребности нескольких сегментов рынка;

- ✓ степень однородности продукции. Для единообразных товаров, таких как кирпич или бетон, подходит стратегия недифференцированного маркетинга;

- ✓ степень однородности рынка. Одинаковые нужды потребителей не следует пытаться удовлетворить, используя стратегию концентрированного маркетинга;

- ✓ маркетинговые стратегии конкурентов. Применение стратегии дифференцированного маркетинга принесет выгоду, если конкуренты используют недифференцированный маркетинг. В противном случае это может привести к значительным экономическим потерям.

Наиболее выгодный сегмент должен обладать высоким уровнем сбыта, высокой нормой прибыли, слабой конкуренцией и возможностью свободного доступа. На практике такое идеальное сочетание встречается крайне редко, поэтому предприятию придется идти на компромиссы. После того как предприятие выявит объективно привлекательные для себя сегменты, оно задается вопросом, какие из них наиболее полно соответствуют его сильным сторонам. Предприятию следует выбрать такие сегменты, которые были бы не только привлекательны сами по себе, но и такие, в которых у предприятия имеются необходимые предпосылки для успешной деятельности.

Остановив свой выбор на определенных сегментах, строительное предприятие должно решить, как проникнуть в эти сегменты. Если сегменты устоялись и в них присутствуют конкурирующие предприятия, то, прежде чем решить вопрос о собственном позиционировании, предприятие должно определить позиции конкурентов.

С учетом позиций конкурентов у предприятия есть два возможных пути. Первый — позиционировать себя рядом с одним из существующих конкурентов и начать борьбу за долю рынка. Такая тактика оправдана, если:

а) рынок достаточно велик, чтобы на нем хватило места для всех конкурирующих предприятий;

б) предприятие располагает конкурентными преимуществами, так как выбранная позиция в наибольшей мере отвечает сильным сторонам деятельности предприятия.

Второй путь — отыскать такой материал или технологию, которых еще нет на рынке, и предложить потребителю выполненный на основе этого товар с его особыми отличиями, тем самым привлечь потребителя на свою сторону. Но прежде руководству предприятия следует удостовериться в наличии возможностей работы предприятия с таким материалом или технологией, в возможности производства товара в рамках планируемых цен, достаточном количестве потенциальных потребителей, предпочтения которых окажутся на стороне предприятия. Если итоги удовлетворительные, то предприятие должно принять меры к заполнению рыночной ниши.

Как уже отмечалось, основной целью при проведении диверсификации для строительных предприятий является обеспечение выживаемости. Поэтому, чтобы обеспечить свою работу и сбыт производимой продукции, строительные предприятия вынуждены идти на установление низких цен в надежде на благожелательную ответную реакцию потребителей. В настоящих условиях выживание важнее прибыли. До тех пор пока сниженные цены будут покрывать издержки, строительные предприятия могут продолжать свою деятельность. Данный подход строительных предприятий к ценообразованию на собственную продукцию в настоящих условиях может быть признан как определяющий.

Еще одним существенным моментом, который может оказать влияние на установление уровня цен, являются товары и цены конкурентов. Знаниями о ценах и товарах конкурентов предприятие может воспользоваться для нужд собственного ценообразования.

Предприятие должно пользоваться ценой как инструментом для позиционирования своей продукции относительно предложений конкурентов.

Стратегия выживания и связанное с ней установление низкой цены при выходе строительного предприятия со своим товаром на новый рынок может позволить занять на нем прочное положение. Такому развитию событий благоприятствуют следующие условия: невысокая цена, с одной стороны, привлекательна для потребителей и способствует расширению рынка, с другой стороны, она непривлекательна для существующих и потенциальных конкурентов. Таким образом,

рассмотренные выше соображения по вопросу ценообразования позволяют сузить диапазон, в рамках которого может быть выбрана окончательная цена. Современный маркетинг требует гораздо больше, чем просто производство продукции, удовлетворяющей потребности потребителей и установление на нее привлекательной цены. До потребителей необходимо донести информацию о производимой продукции, которая бы указала правильный путь удовлетворения имеющихся у них потребностей. Без рекламы и стимулирования сбыта новой продукции (диверсификационной) здесь не обойтись.

Одним из обязательных условий осуществления диверсификации остается создание на строительном предприятии отдела маркетинга. Если он уже создан, то, возможно, его деятельность потребует расширения и усовершенствования в соответствии с масштабами и сложностью задач, которые ему придется решать в ходе диверсификации. Достаточно сказать, что его сотрудникам придется заниматься сбором и обработкой внешней рыночной информации, выработкой ряда принципиальных управленческих решений, таких как выбор целевых рынков, определение привлекательных сегментов, проведение рекламной кампании и т.д. Для выполнения такого рода работ сотрудникам отдела необходимо иметь определенные знания. Учитывая недостаток на строительных предприятиях специалистов по маркетингу, потребуются их привлечение со стороны. На дополнительные затраты, связанные с привлечением специалистов, имеет смысл пойти, так как от работы отдела маркетинга во многом зависит успех диверсификации.

Еще одним условием, которое может положительно сказаться как на результатах диверсификации, так и на упрощении ее процесса, является выбор в качестве основного ее направления диверсификацию по профилю основной деятельности. Эффект упрощения заключается в том, что, взяв за отправную точку задачу задействовать в ходе диверсификации собственные производственные и трудовые резервы, строительное предприятие может по этому критерию в короткие сроки произвести отбор вариантов диверсификации. Конечно, такой подход может ограничить возможности выбора диверсификационных направлений. Но данное ограничение может сыграть существенную положительную роль. Здесь надо учесть, что, связав процесс диверсификации с традиционной деятельностью, строительное предприятие имеет благоприятную возможность реализовать свои конкурентные преимущества на выбранных сегментах целевых рынков. На них оно сможет применить опыт, знания и хозяйственные

связи, наработанные прежде, а также с меньшими затратами денежных средств и времени провести намеченные диверсионные мероприятия. В этих условиях строительное предприятие сможет с большей вероятностью задействовать свой производственный и трудовой потенциал, что является одной из основных задач диверсификации.

Из возможных вариантов проведения диверсификации строительному предприятию рекомендуется выбирать программы, соответствующие следующим критериям:

1. Наибольшая норма прибыли от осуществления нового вида деятельности.

2. Минимальные сроки окупаемости диверсионного проекта.

3. Минимальный размер инвестиций в основной капитал для реализации диверсионного проекта, максимальное применение имеющейся техники, оборудования, производственных площадей, технологий.

4. Минимальные затраты на переподготовку кадровых работников, т.е. максимальное использование имеющегося персонала предприятия.

5. Максимальное количество новых рабочих мест, создаваемых в рамках осуществления диверсионного проекта.

В каждой конкретной экономической ситуации строительное предприятие может руководствоваться не всеми вышеизложенными критериями, а несколькими (например, 1 и 3; 1 и 5), но при выборе любого варианта соблюдение первого критерия обязательно.

Глава 10

ПРЕДПРИЯТИЕ КАК СУБЪЕКТ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

10.1. Предпринимательство и предприятие

В условиях развития рыночных отношений в стране среди задач, стоящих перед обществом, важное место занимает развитие предпринимательства как активной формы экономической деятельности.

Под *предпринимательством* понимается инициативная самостоятельная хозяйственная деятельность физических и юридических лиц, осуществляемая на свой риск и под имущественную ответственность, направленная к взаимной выгоде заинтересованных лиц и предприятий.

Предпринимательство создает механизмы координации, выработки стратегии развития через рынок и конкуренцию, связи между хозяйствующими субъектами. Предпринимательская деятельность обусловлена и социальными факторами (поиск улучшения своего положения).

Под предпринимательской деятельностью понимается совокупность последовательно или параллельно осуществляемых сделок, каждая из которых ограничена сравнительно непродолжительным, четко очерченным временным интервалом.

Субъектами предпринимательской деятельности в РФ могут быть: граждане страны, граждане иностранных государств и объединение партнеров.

Граждане вправе заниматься предпринимательской деятельностью без образования юридических лиц с момента государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя. Объединения партнеров как субъекты предпринимательства могут выступать в форме различных хозяйственных объединений, использующих как собственное, так и приобретенное на законном основании имущество.

Официальный статус предпринимателя приобретает после государственной регистрации физического лица как участника индивидуального предпринимательства без применения наемного труда или юридического лица как предприятия с привлечением наемного труда в рамках, определяемых законом.

Права, обязанности, ответственность и гарантии предпринимателей регламентируются ГК РФ и Законом РСФСР от 25 декабря 1990 г. № 445-1 «О предприятиях и предпринимательской деятельности».

В соответствии с законами РФ *каждый субъект предпринимательской деятельности имеет право:*

- ✓ начинать и вести предпринимательскую деятельность путем учреждения, приобретения и преобразования предприятия, а также заключения договора с собственником имущества предприятия, открывать счета в учреждениях банков, осуществлять все виды расчетных, кредитных и кассовых операций;
 - ✓ привлекать на договорных началах и использовать финансовые средства, объекты интеллектуальной собственности, имущество и отдельные имущественные права граждан и юридических лиц;
 - ✓ самостоятельно формировать производственную программу, выбирать поставщиков и потребителей своей продукции, устанавливать на нее цены в пределах, определенных законодательствами РФ и договорами;
 - ✓ осуществлять внешнеэкономическую деятельность, проводить валютные операции;
 - ✓ осуществлять административно-распорядительную деятельность по управлению предприятием;
 - ✓ нанимать и увольнять работников от имени предприятия или самостоятельно в соответствии с действующим законодательством и уставом предприятия;
 - ✓ свободно распоряжаться прибылью от предпринимательской деятельности предприятия, остающейся после уплаты налогов и внесения других обязательных платежей в соответствии с законодательством РФ, договором и уставом предприятия;
 - ✓ пользоваться услугами системы государственного социального обеспечения, медицинского и социального страхования;
 - ✓ образовывать союзы, ассоциации и другие объединения предпринимателей;
 - ✓ оспаривать в суде (арбитраже) в установленном законом порядке действия граждан, юридических лиц, органов государственного управления.
- Одновременно с этим закон определяет и обязанности предпринимателя.
- Предприниматель обязан:*
- ✓ выполнять обязательства, вытекающие из законодательства РФ и заключенных им (предпринимателем) договоров, в том числе договоров с собственником имущества предприятия;
 - ✓ заключать в соответствии с законодательством РФ самостоятельно или от имени предприятия трудовые договоры с работающими по найму гражданами или организациями;
 - ✓ полностью рассчитываться со всеми работниками предприятия согласно заключенным договорам независимо от финансового состояния предприятия;

✓ осуществлять социальные, медицинские и иные виды обязательного страхования граждан, работающих по найму, обеспечивая им условия для трудовой деятельности в соответствии с законодательством РФ и коллективным договором;

✓ выполнять решения центральных и местных органов власти по социальной защите инвалидов и других лиц с ограниченной трудоспособностью;

✓ своевременно представлять декларацию о доходах предприятия и уплачивать налоги в порядке и размерах, определенных законодательством РФ;

✓ заявлять о банкротстве предприятия в случае невозможности исполнения обязательств перед кредиторами.

Основной формой организации предпринимательской деятельности является *предприятие*.

Предприятие — это обособленный хозяйствующий субъект, действующий в рыночной экономике, использующий материальные и информационные ресурсы для производства пользующейся спросом продукции, выполнения работ и оказания услуг в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли. Предприятие для осуществления своей деятельности формирует имущество, которое может принадлежать ему на праве собственности или полного хозяйственного ведения. Источниками имущества предприятия являются: денежные и материальные взносы учредителей; доходы от реализации продукции, работ и услуг; доходы от ценных бумаг, капитальные вложения и дотации от бюджетов различных уровней; выкуп имущества государственных предприятий путем акционирования, конкурса, аукциона, тендера и иные источники, не запрещенные законодательством.

Согласно ГК РФ, предприятием признается организация или учреждение в форме завода, фабрики, комбината и др., которые выполняют одну или несколько специфических функций по производству и распределению разнообразных товаров, работ и услуг.

По структуре предприятие имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

Предприятие можно классифицировать по различным параметрам:

по отраслевой принадлежности:

а) отрасли материального производства (промышленность, строительство, сельское хозяйство);

б) отрасли непроизводственной сферы (жилищно-коммунальное хозяйство, транспорт, связь и т.п.);

в) отрасли социального обслуживания населения (здравоохранение, наука, культура и искусство, просвещение, оборона и т.п.);

по количественным параметрам:

а) малые предприятия или малый бизнес — до 100 человек;

б) средние предприятия или средний бизнес — до 500 человек;

в) крупные предприятия или крупный бизнес — свыше 500 человек;

по качественным параметрам:

а) тип собственности (частные, смешанные, государственные, муниципальные, религиозные, кооперативные);

б) объем и ассортимент выпускаемой продукции;

в) организационно-правовые формы предпринимательской деятельности.

10.2. Особенности формирования и функционирования различных строительных предприятий

Строительное предприятие, как и другие субъекты хозяйствования, во многом самостоятельно определяет и формирует цели и задачи своей деятельности, разрабатывает стратегию и тактику развития, изыскивает финансовые средства, формирует трудовой коллектив, приобретает средства и предметы труда, решает множество организационных вопросов по построению организационной структуры управления, регулированию деятельности своих подразделений, снижению социальной напряженности.

Строительное предприятие прежде всего характеризуется выбранной организационно-правовой формой при его создании и конкретными целями и задачами, определяющими его деятельность на предстоящий и длительный период.

Предприятия строительной отрасли используют следующие принципы рыночной экономики: свобода предпринимательства, полная хозяйственная самостоятельность; использование различных форм собственности с преобладанием частной; свободные цены (кроме особо регулируемых государством и субъектами РФ); антимонопольность деятельности; открытость внутреннего рынка (свобода выхода на внешние рынки); договорные формы между хозяйствующими субъектами.

Выбор стратегии и тактики строительных предприятий в новых условиях хозяйствования обусловлено положением: не-

достаточная обеспеченность ресурсами заказчиков строительной продукции; рост цен на строительные материалы, конструкции, энергию, транспорт и другие услуги, что приводит к удорожанию строительно-монтажных работ и увеличению сроков возведения строительных объектов.

Управленческая стратегия строительного предприятия зависит от организационно-правовой формы зарегистрированного предприятия и от того, какие рычаги государственного регулирования на него воздействуют.

Согласно ГК РФ, все предприятия в зависимости от основной цели деятельности подразделяются на *коммерческие* и *некоммерческие*.

Отличие некоммерческих предприятий от коммерческих в том, что извлечение прибыли у первых не является основной целью и она не распределяется между участниками. К ним относятся: различные фонды, союзы, общественные и религиозные организации, потребительские кооперативы.

Коммерческие предприятия в соответствии с их организационно-правовыми формами можно классифицировать по нескольким признакам (рис. 10.1).

В соответствии с положениями ГК РФ если предприятие основано на базе государственной или муниципальной собственности в виде унитарного предприятия, то используется самоуправление собственника. Форма самоуправления функционирует и при частной собственности, когда собственником является одно лицо.

Более сложная структура управления организацией формируется при смешанной форме собственности или с большим числом собственников, например акционерное общество открытого типа.

Самоуправление трудового коллектива может быть реализовано, когда строительное предприятие регистрируется и функционирует в форме строительного (производственного) кооператива.

Наряду с самоуправлением в современных условиях хозяйствования распространено и управление собственником. При самоуправлении собственника функции предпринимателя, менеджера и трудового коллектива собственником концентрируются в полном объеме. Основные управленческие функции предпринимателя возникают в результате отделения капитала от собственника, и предприниматель в этом случае является и собственником, и управляющим. Происходит соединение ресурсов, капитала и труда. Предприниматель один рискует своими и заемными средствами, временем, репутацией. Функция менеджера сводится к использованию своих профессиональных знаний по управлению людьми.



Рис. 10.1. Классификация строительных предприятий

Управление трудовым коллективом на предприятиях со смешанной и только частной формой собственности сравнительно несложно. Оно охватывает трудовые соглашения. В сфере управления — это распорядок дня, планирование отпусков, разработка систем стимулирования и безопасности труда, контроль качества продукции. При самоуправлении трудового коллектива практически реализуются те же функции, что и при самоуправлении собственника.

Государственное регулирование. Оно может быть представлено правовыми, экономическими, финансовыми и социальными видами с использованием соответствующих рычагов и стимулов — это налоги, льготы и различные запреты.

Прямое государственное регулирование заключается в разработке и функционировании нормативных актов, положе-

ний и мероприятий, оказывающих воздействие на положение дел строительных предприятий.

Косвенное государственное регулирование включает разработку и реализацию налоговой, финансово-кредитной, амортизационной и ценовой политики. При прямом и косвенном государственном регулировании актуальным остается вопрос социального спектра, затрагивающий интересы жизнедеятельности всех работников.

10.3. Хозяйственные товарищества и общества

Хозяйственными товариществами и обществами признаются коммерческие организации с разделенным на доли (вклады) учредителей (участников) уставным (складочным) капиталом. Имущество, созданное за счет вкладов учредителей (участников), а также приобретенное и произведенное хозяйственным товариществом или обществом в процессе его деятельности, принадлежит ему на праве собственности.

В соответствии с ГК РФ участниками хозяйственных товариществ и обществ могут быть индивидуальные предприниматели и юридические лица (коммерческие организации).

В зависимости от характера объединения и степени ответственности участников по его обязательствам объединения предпринимателей делятся на *объединения лиц* и *объединения капиталов*. Хозяйственное товарищество, как правило, представляет собой объединение лиц. Члены такого товарищества объединяют не только денежные и иные средства, но и собственную деятельность. В приложении этих средств каждый участник имеет право на ведение дел, представительство и управление. Хозяйственное общество — объединение капиталов, которое предполагает сложение только капиталов, а руководство и оперативное управление обществом осуществляется специально созданными органами. Ответственность по обязательствам объединения капиталов несет само общество, а сами участники (учредители) общества освобождены от риска, возникающего в результате хозяйственной деятельности.

По ГК РФ, хозяйственные товарищества могут создаваться в форме полного товарищества и товарищества на вере (коммандитные товарищества), хозяйственные общества — в форме акционерного общества, общества с ограниченной ответственностью и общества с дополнительной ответственностью.

Полное товарищество — это объединение двух или более лиц для ведения предпринимательской деятельности на совместной основе в соответствии с заключенным между ними договором и несут неограниченную солидарную ответствен-

ность не только вложенным капиталом, но и всем своим имуществом.

Полному товариществу не требуется устав. Оно создается и действует на основе учредительного договора, подписываемого всеми членами товарищества. В учредительном договоре указывается наименование товарищества, место его нахождения, порядок управления его деятельностью, размер и состав складочного капитала товарищества, порядок изменения доли каждого из его участников, а также сведения об ответственности участников полного товарищества за нарушение обязанностей по внесению вкладов и др.

Полное товарищество является юридическим лицом, самостоятельной фирмой, обладает набором прав, позволяющих ему выступать в качестве субъекта хозяйственной деятельности.

Управление деятельностью товарищества осуществляется по общему согласию всех участников. Каждый участник имеет один голос и вправе знакомиться со всей документацией по ведению дел и вправе действовать от имени товарищества, если учредительным документом не установлено, что все его участники ведут дела совместно либо ведение дел поручено отдельным участникам.

При совместном ведении дел товарищества его участниками для совершения каждой сделки требуется согласие всех участников товарищества. Если ведение дел товарищества поручается одному или нескольким членам, то остальные члены для совершения сделки от имени товарищества должны иметь доверенность от участника, на которого возложено ведение дел товарищества.

Прибыль и убытки полного товарищества распределяются между участниками пропорционально их долям в складочном капитале. Участники полного товарищества солидарно несут субсидиарную ответственность своим имуществом по обязательствам товарищества. Если имущества товарищества недостаточно для погашения долгов, учредители (участники) товарищества отвечают лично принадлежащим им имуществом, пропорционально сделанным в полное товарищество вкладам. Участник, выбывший из товарищества, отвечает по обязательствам товарищества, возникшим до момента его выбытия.

Объединенное имущество, предназначенное для ведения предпринимательской деятельности, представляет собой общую долевую собственность и принадлежит всем участникам на паявой основе. Каждый участник имеет свою долю (пай), соответствующую его имущественному и денежному вкладам в товарищество. Доля отражает ту часть денежной стоимости имущества товарищества, которая принадлежит данному участнику.

Полные товарищества основаны на лично-доверительных отношениях, поэтому появились и развиваются как форма семейного предпринимательства, оказывающие в основном платные услуги.

Форма полного товарищества большого распространения не имеет в отрасли строительства, так как не ограничивает их ответственность по обязательствам товарищества, а государство не устанавливает для них никаких привилегий.

Товарищество на вере (коммандитное товарищество) — это объединение двух или нескольких лиц на основании договора между ними в целях ведения совместной хозяйственной деятельности. Принципиальное отличие коммандитного товарищества от полного товарищества состоит в том, что только одна часть его членов, именуемых полными товарищами, несет полную субсидиарную ответственность по обязательствам товарищества всем своим имуществом, а другая часть его членов в виде членов-вкладчиков (коммандистов) несет ограниченную ответственность и отвечает по обязательствам только своим паевым вкладом в общество. Коммандисты могут сделать вклад не только в денежной форме, но и в виде предоставления помещения, транспортных средств и иным образом.

Данная организационно-правовая форма расширяет экономическую базу товарищества, позволяет аккумулировать средства для крупных предпринимательских действий. Но коммандисты должны очень хорошо знать тех, кому они вручают свои средства, и доверять им, поскольку не исключается вероятность потерь от неудачного ведения дел. Поэтому такие товарищества и называют товариществами на вере.

Товарищества на вере не имеют устава, создаются и действуют на основании учредительного договора. Договор включает следующие положения: наименование товарищества; предмет его деятельности; местонахождение; срок действия товарищества; общий размер вкладов участников; доля в общем вкладе всех полных товарищей и всех коммандистов в распределении прибыли, а также другие положения.

Управление деятельностью товарищества осуществляется полными товарищами. Вкладчики не вправе участвовать в управлении и ведении дел товарищества на вере, выступать от его имени иначе как по доверенности, они не вправе оспаривать действия полных товарищей по управлению и ведению дел товарищества.

Вкладчик товарищества имеет право:

1) получать часть прибыли товарищества, причитающуюся на его долю в складочном капитале в порядке, предусмотренном учредительным договором;

2) знакомиться с годовыми отчетами и балансами товарищества;

3) по окончании финансового года выйти из товарищества и получить свой вклад в порядке, предусмотренном учредительным договором;

4) передать свою долю в складочном капитале или ее часть другому вкладчику или третьему лицу.

Коммандитное товарищество имеет те же недостатки, что и полное товарищество. Дополнительным его преимуществом является то, что для увеличения своего капитала оно может привлечь средства вкладчиков.

Хозяйственные общества — это вторая группа организационно-правовых форм, в которых выступает коллективное предпринимательство. Они подразделяются на общества с ограниченной ответственностью (ООО), общества с дополнительной ответственностью (ОДО) и акционерные общества.

Общества с ограниченной ответственностью (ООО). Главный признак, определивший название и составляющий одно из важнейших преимуществ общества с ограниченной ответственностью, состоит в том, что участники (учредители) ООО несут ответственность по обязательствам, принятым на себя таким обществом, только в пределах своих вкладов в капитал ООО, и именно в этом смысле ответственность общества ограничена. Само ООО как юридическое лицо отвечает перед кредиторами по обязательствам всем своим имуществом.

Обществом с ограниченной ответственностью может быть признано только предприятие, учрежденное одним или несколькими лицами, имеющее разделенный на паевые доли уставный капитал. Паи распространяются между участниками (учредителями) без проведения публичной подписки и должны быть обязательно именными.

В соответствии с ГК РФ ООО — это добровольное объединение граждан, юридических лиц, тех и других вместе с целью осуществления совместной хозяйственной деятельности путем первоначального образования уставного фонда только за счет вкладов учредителей, которые и образуют общество. Учредительным документом ООО являются учредительный договор, подписанный его учредителями, и утвержденный ими устав. Учредительный договор включает обычно следующие положения: наименование общества; его местонахождение; сведения об учредителях, цели создания ООО, порядок образования имущества, уставный капитал, размер и характер вкладов участников, сведения о расчетном счете, порядок и сроки внесения вкладов участников, права и обязанности членов ООО, распределение прибыли общества, сведения о прекращении деятельности ООО, срок заключения договора.

Уставный капитал ООО не должен быть менее суммы, определенной законом об обществах с ограниченной ответственностью. Кроме того, уставный капитал ООО должен быть на момент регистрации общества оплачен его учредителями не менее чем в половину, оставшаяся часть уставного капитала общества подлежит оплате его учредителями в течение первого года деятельности общества.

Федеральным законом от 8 февраля 1998 г. № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» детально регламентируются вопросы управления обществом: общее собрание, совет директоров (наблюдательный совет), исполнительный орган (правление, дирекция, генеральный директор, президент и т.п.), ревизионная комиссия.

Высшим органом ООО является общее собрание его участников, которое избирает исполнительный орган. Исполнительный орган управления ООО может быть избран и не из числа его участников.

ООО имеет ряд характерных особенностей, отличающих его от других форм предприятий:

1) число участников ООО не должно быть более 50. Если число участников превысит 50, то это ООО в течение года должно преобразоваться в открытое акционерное общество;

2) предприятие в форме ООО — по большей части мелкие и средние организации, более мобильные и гибкие, чем акционерные общества;

3) наличие (создание) паевого капитала. Паевые свидетельства в отличие от акций не являются ценными бумагами и не обращаются на рынке ценных бумаг. Но разрешено выпускать облигации для привлечения дополнительных средств на сумму, не превышающую размер уставного капитала;

4) каждый участник может в любой момент выйти из состава общества. При этом ему должны быть выплачены: доля прибыли, причитающаяся по итогам работы общества, стоимость его вклада в уставный капитал общества и стоимость части имущества, пропорциональная этому вкладу;

5) участник может быть исключен из общества только по решению суда, что защищает его от административного произвола руководства общества;

6) прием новых членов осуществляется только с согласия всех членов ООО;

7) не обязательно публиковать свой устав, данные о балансе, изменениях размера капитала и перемещениях в составе исполнительного органа — все это представляет большое удобство для предпринимателей, так как дает им возможность при ограничении ответственности за обязательства общества

только своим вкладом осуществлять всевозможные операции, не предавая их гласности;

8) участники не отвечают по обязательствам ООО, а ООО не отвечает по обязательствам участников;

9) структура ООО является более простой. Управление делами общества и заключение сделок от имени общества осуществляют один или несколько распорядителей, которые могут быть членами общества, а могут и не быть ими.

Общество с дополнительной ответственностью (ОДО) — это разновидность хозяйственных обществ. Оно бывает учреждено одним или несколькими лицами, уставный капитал его разделен на доли определенных учредительными документами размеров. Участники общества солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов, определяемом учредительными документами общества.

Особенностью ОДО является то, что при недостаточности имущества общества для удовлетворения требований кредиторов участники ОДО могут быть привлечены к имущественной ответственности по долгам общества их личным имуществом в солидарном порядке. При банкротстве одного из участников его ответственность по обязательствам общества распределяется между остальными участниками пропорционально их вкладам.

К обществу с дополнительной ответственностью применяются положения ГК РФ и Федерального закона «Об обществах с ограниченной ответственностью».

Все рассмотренные выше организационно-правовые формы предпринимательства используются преимущественно небольшими по размерам предприятиями. Крупные масштабы строительного производства требуют иных способов привлечения капиталов и их использования, которые обеспечивали бы стабильное функционирование предприятия. Опыт развития рыночных отношений за рубежом и в нашей стране свидетельствует об эффективности объединения капиталов для создания крупных производственных акционерных обществ.

ГК РФ ч. 1 и Федеральный закон от 26 декабря 1995 г. № 203-ФЗ «Об акционерных обществах» определяют правовую основу и статус акционерного общества.

Акционерное общество (АО) — форма предприятия, капитал которого образуется за счет выпуска и размещения акций, а участники предприятия (акционеры) несут ответственность, ограниченную только той суммой, которая была уплачена за приобретенные акции. Различие между обществом с ограниченной ответственностью и акционерным обществом

состоит в том, что в ООО объединяются предприниматели для совместной работы, а в АО объединяется прежде всего капитал для его совместного использования. В обоих случаях участники общества несут ответственность за результаты деятельности, ограниченную своими вкладами. По обязательствам акционерного общества своим имуществом отвечает только само общество.

Акционерное общество создается на основе добровольного объединения капиталов юридических и физических лиц с целью извлечения прибыли путем удовлетворения общественных потребностей в их продукции (работ, услуг).

АО является юридическим лицом, несет имущественную ответственность перед кредиторами, располагает имуществом, полностью обособленным от имущества отдельных акционеров, владеет наличным акционерным капиталом, разбитым на акции.

В зависимости от состава учредителей, способа формирования уставного капитала и статуса его участников законодательство различает два типа акционерных обществ: закрытые и открытые.

Закрытое акционерное общество (ЗАО) — это общество, акции которого распределяются только среди учредителей, оно не имеет права проводить открытую подписку и распределение акций. Акционеры ЗАО имеют преимущественное право приобретения акций, продаваемых другими акционерами данного общества. Срок осуществления преимущественного права не может быть менее 30 и более 60 дней. Число участников ОАО не должно превышать числа, установленного законом об акционерных обществах.

Открытое акционерное общество (ОАО) формирует уставный капитал путем выпуска и свободной публичной продажи акций без согласия других акционеров. ОАО обязано ежегодно публиковать для всеобщего сведения: годовой отчет, бухгалтерский баланс, счет прибылей и убытков. Преобразование государственной или муниципальной собственности ориентировано на открытое акционирование, дающее возможность приобретать акции широкому кругу покупателей, что дает возможность передавать имущество в собственность предпринимателям для более эффективного их использования.

Решение об учреждении закрытого или открытого акционерного общества принимается учредительным собранием, где число учредителей открытого общества не ограничено. Учредители заключают между собой договор в письменной форме, определяющий порядок осуществления ими совместной деятельности по созданию общества, размер уставного капитала общества, категории выпускаемых акций и порядок их

размещения, а также иные условия, предусмотренные Законом об акционерных обществах.

Учредительным документом закрытого и открытого акционерных обществ является устав, утвержденный учредителями.

Устав АО должен содержать: полное и сокращенное наименование общества, место нахождения, тип акционерного общества (открытое или закрытое), количество, номинал, категории акций и типы привилегированных акций, права владельцев акций каждой категории, размер уставного капитала, структуру и компетенцию органов управления общества и порядок принятия ими решений, порядок подготовки и проведения общего собрания акционеров, перечень вопросов, для решения которых необходимо квалифицированное большинство голосов или единогласие, и т.п.

Уставный капитал АО представляет собой определенную сумму денег, состоящую из номинальной стоимости акций общества, приобретенных акционерами. Размер уставного капитала АО определяется учредителями исходя из потребностей в денежных средствах для начала деятельности общества, но не может быть менее размера, предусмотренного Законом об акционерных обществах.

Уставный капитал АО образуется двумя способами: через публичную подписку на акции или через распределение акций среди учредителей. Поскольку закон закрепляет принцип, по которому уставный капитал составляется прежде всего из взносов его учредителей, а затем и привлечения средств акционеров, то при учреждении АО все акции должны быть распределены среди учредителей, т.е. недопустимо открытой публичной подписки акций до полной оплаты уставного капитала. Уставной капитал может быть увеличен или уменьшен номинальной стоимостью акции, или размещением дополнительных акций. Однако не допускается увеличение уставного капитала для покрытия убытков АО. Минимальный уставный капитал открытого общества должен составлять не менее 1000-кратной суммы минимального размера оплаты труда на дату регистрации общества, а закрытого общества — не менее 100-кратной суммы минимального размера оплаты труда, установленного федеральным законом.

Акции могут быть различных видов: *именные* и акции *на предъявителя*, *простые* и *привилегированные* акции и т.д. Акция удостоверяет тот факт, что ее владелец — акционер внес определенную сумму в капитал акционерного общества. Она может быть предметом купли-продажи, дарения, залога. Кроме того, акция может приносить доход в виде доли прибыли, получаемой акционерным обществом, и дает право на участие в управлении.

Один из источников привлечения инвестиций акционерным обществом — выпуск облигаций.

Акционерное общество имеет право выпускать облигации на сумму, составляющую не более 25% уставного фонда. Облигация — ценная бумага, дающая право ее владельцу на получение фиксированного процента в установленный срок. Облигации могут быть именными и на предъявителя.

Высшим органом управления акционерным обществом является общее собрание его акционеров. Количество принадлежащих акционеру акций определяет и количество его голосов на общем собрании. Общее собрание правомочно решать такие вопросы, как: определение генеральной линии развития общества, изменение устава, утверждение результатов деятельности АО, избрание правления и др.

В АО с числом акционеров более пятидесяти создается совет директоров (наблюдательный совет). Количественный состав совета директоров и вопросы, отнесенные к исключительной компетенции их, устанавливаются уставом общества.

Руководство текущей деятельностью общества осуществляется единогласным исполнительным органом общества (генеральным директором, директором) или коллегиальным исполнительным органом общества (правлением, дирекцией). Исполнительный комитет АО осуществляет текущее руководство деятельностью общества и подотчетен совету директоров (наблюдательному совету) и общему собранию акционеров.

Предприятия акционерного типа имеют следующие преимущества:

1) способность привлекать дополнительные инвестиции путем выпуска акций позволяет объединить практически неограниченное число вкладчиков, в том числе и мелких, сохраняя при этом контроль крупных вкладчиков за деятельностью общества;

2) они ограничивают ответственность партнеров-акционеров стоимостью акций при общем экономическом интересе, при этом акционеры не несут ответственности по обязательствам общества перед его кредиторами;

3) права акционеров делятся на имущественные и личные. К личным относится право на участие в голосовании на общих собраниях, а к имущественным — право на получение дивиденда и части стоимости имущества общества при ликвидации;

4) малые полномочия акционеров в сфере управления и большие — в сфере контроля;

5) ответственность членом совета директоров, генерального директора, членом правления за результаты деятельности общества.

Действующее законодательство предусматривает реорганизацию и ликвидацию акционерного общества по решению общего собрания акционеров. Основные формы реорганизации: слияние, присоединение, разделение, выделение и преобразование.

10.4. Строительные (производственные) кооперативы

ГК РФ (ст. 107) определяет производственный (строительный) кооператив как добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности (производство, выполнение работ, оказание услуг, сбыт продукции), основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов. Учредительными документами производственного (строительного) кооператива может быть предусмотрено участие в его деятельности юридических лиц.

Члены производственного кооператива несут по обязательствам кооператива субсидиарную ответственность в размерах и порядке, предусмотренных законом о производственных кооперативах и уставом кооператива.

Фирменное наименование кооператива должно содержать его наименование и слова «строительный кооператив». Число членов кооператива не должно быть менее пяти. Решение о создании кооператива принимает учредительное собрание, которое утверждает устав и выбирает органы управления. Уставный капитал составляет не менее 100 минимальных размеров месячной оплаты труда. Уставом может быть предусмотрено, что определенная часть имущества составляет неделимые фонды, используемые на цели, определенные уставом. Имущество, находящееся в собственности строительного кооператива, делится на пай его членов в соответствии с размерами паевого взноса. Имущество кооператива образуется за счет денежных и материальных взносов его членов, доходов от производственно-хозяйственной деятельности, выкупа арендованных основных фондов, а также за счет имущества неделимых (целевых) фондов.

Прибыль строительного кооператива распределяется между его членами в соответствии с их трудовым участием. 25% от общего числа членов кооператива могут не принимать трудового участия в работе кооператива, а вносят только паевой взнос в виде денежных средств или иного имущества, получая дивиденды на этот пай.

Высшим органом управления кооперативом является общее собрание его членов. В кооперативе с числом членов

более 50 человек может быть (но не обязательно) создан наблюдательный совет, который осуществляет контроль за деятельностью исполнительных органов кооператива. Исполнительными органами кооператива являются правление и (или) его председатель, которые осуществляют текущее руководство деятельностью кооператива и подотчетных наблюдательному совету и общему собранию членов кооператива. Членами всех управляющих органов могут быть только члены кооператива.

К исключительной компетенции общего собрания членов кооператива относятся:

- 1) изменение устава кооператива;
- 2) прием и исключение членов кооператива;
- 3) определение основных направлений деятельности кооператива;
- 4) избрание ревизионной комиссии кооператива, прекращение полномочий его членов;
- 5) утверждение годовых отчетов и бухгалтерских балансов кооператива и распределение его прибыли и убытков;
- 6) решение вопросов о вступлении кооператива в союзы (ассоциации);
- 7) решение о реорганизации и ликвидации кооператива и другие вопросы деятельности кооператива.

Член кооператива вправе по своему усмотрению выйти из кооператива. В этом случае ему должна быть выплачена стоимость пая или выдано имущество, соответствующее его паю, а также осуществлены другие выплаты, предусмотренные уставом кооператива, которые производятся по окончании финансового года и утверждении бухгалтерского баланса кооператива.

Член кооператива вправе передать свой пай или его часть другому члену кооператива. Передача пая гражданину, не являющемуся членом кооператива, допускается лишь с согласия кооператива. В этом случае другие члены кооператива пользуются преимущественным правом покупки такого пая (его части).

В соответствии с Федеральным законом РФ № 41-ФЗ «О производственных кооперативах» и ПС РФ строительный (производственный) кооператив по единогласному решению его членов может преобразоваться в хозяйственное товарищество или общество.

Основной характеристикой данной организационно-правовой формы хозяйственной деятельности являются:

- 1) субсидиарная ответственность членов кооператива по его долгам;

2) обязательность трудового участия большинства членов в деятельности кооператива и распределение прибыли в соответствии с трудовым участием;

3) отнесение решения многих вопросов деятельности кооператива на усмотрение членов кооператива.

10.5. Государственные и муниципальные унитарные предприятия

Унитарным предприятием признается коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество, которое является неделимым и не может быть расширено по вкладам (долгам, паям), в том числе и между работниками предприятия, и находится в государственной или муниципальной собственности.

В условиях развития рыночной экономики унитарные предприятия сохраняются. В определенной степени это связано с приоритетным развитием отдельных отраслей экономики (строительство), которое невозможно без прямых государственных инвестиций.

Имущество унитарного предприятия принадлежит ему на праве оперативного управления или хозяйственного ведения и отражается на самостоятельном балансе предприятия. Создание унитарного предприятия на основе объединения имущества, относящегося к государственной или муниципальной собственности нескольких субъектов, не допускается. Предприятия, основанные на таком объединении, создаются исключительно в форме хозяйственных обществ.

Унитарное предприятие является юридическим лицом, имеет фирменное наименование с указанием его организационно-правовой формы и наименованием субъекта, к собственности которого относится имущество предприятия.

Унитарное предприятие отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом и не несет ответственности по обязательствам собственника его имущества.

Учредительным документом унитарного предприятия остается устав, утвержденный органом, уполномоченным собственником, в котором помимо иных сведений, предусмотренных законодательством, должны указываться акт органа государственной и муниципальной власти, являющийся решением о его создании, предмет и цель деятельности предприятия, а также размер уставного фонда предприятия, порядок, источник его формирования.

Управление унитарным предприятием осуществляется в соответствии с законодательством и уставом предприятия. Предприятие самостоятельно определяет структуру органов

управления и затраты на их содержание. Собственник предприятия или уполномоченные им органы могут полностью или частично делегировать эти права высшему органу управления предприятием, предусмотренному его уставом (совету предприятия, правлению и т.д.).

Руководитель унитарного предприятия действует по принципу единоначалия и несет ответственность перед собственником предприятия за последствия своих действий в соответствии с законодательством РФ и заключенным с ним контрактом.

Таким образом, унитарные предприятия имеют следующие особенности по сравнению с другими коммерческими предприятиями: во-первых, в форму хозяйствования унитарного предприятия заложен принцип унитарности — это означает, что соответствующее коммерческое предприятие не наделяется правом собственности на закрепленное за ним имущество, собственником этого имущества остается учредитель; во-вторых, имущество унитарного предприятия является неделимым и ни на каких условиях не может быть распределено по вкладам, долгам и паям, в том числе между работниками унитарного предприятия; в-третьих, право ответственности сохраняется за учредителем и имущество закрепляется за унитарным предприятием лишь на ограниченном праве; в-четвертых, во главе стоит единоличный руководитель, который назначается собственником либо уполномоченным им органом и им подотчетен.

В соответствии с Законом о государственных и муниципальных предприятиях унитарные предприятия действуют в следующих организационно-правовых формах: унитарное предприятие на праве хозяйственного ведения и унитарное предприятие на праве оперативного управления (федеральное казенное предприятие).

Федеральное казенное предприятие может быть создано при выполнении одного из следующих условий:

1) если осуществляемая им деятельность допускается федеральными законами исключительно для государственных предприятий;

2) если преобладающая или значительная часть производимой предприятием продукции (выполняемых работ, оказываемых услуг) поставляется для федеральных государственных нужд.

Учредительным документом казенного предприятия является его устав, утверждаемый Правительством РФ. Фирменное наименование предприятия, основанного на праве оперативного управления, должно содержать указание на то, что предприятие является казенным. Права казенного предпри-

ятия на закрепленное за ним имущество определяются в соответствии со ст. 296 и 297 ГК РФ.

Российская Федерация несет субсидиарную ответственность по обязательствам казенного предприятия при недостаточности его имущества.

Руководитель федерального казенного предприятия является государственным служащим, назначение которого на должность и освобождение от нее осуществляется в порядке, установленном законодательством РФ для государственных служащих. Руководитель пользуется всеми правами и несет все обязательства, предусмотренные законодательством и уставом предприятия.

В случаях отказа государства от заключения с казенным предприятием государственного контракта или контрактов, обеспечивающих в совокупности заказ на подряд менее 50% производимой им строительной продукции (работ, услуг), предприятие должно быть в течение шести месяцев в установленном порядке ликвидировано или реорганизовано, в том числе путем преобразования в АО открытого типа.

Унитарное предприятие на праве хозяйственного ведения создается по решению уполномоченного на то государственного органа или органа местного самоуправления. Учредительным документом предприятия является его устав, утвержденный уполномоченным на то государственным органом или органом местного самоуправления.

Имущество предприятия формируется за счет средств, выделяемых целевым назначением из соответствующего бюджета, имущества, передаваемого предприятию собственником, доходов от собственной предпринимательской деятельности, других источников.

В уставе предприятия указывается размер его уставного фонда, который не может быть менее 1000 установленных законодательством минимальных размеров месячной оплаты труда или большей суммы, установленной законодательством РФ на дату регистрации предприятия.

Унитарное предприятие обязано:

✓ формировать резервный фонд в размере, определяемом его уставом и составляющем не менее 10% от размера уставного фонда, направляя на эти цели остающуюся в его распоряжении прибыль до достижения резервным фондом установленной величины;

✓ использовать средства резервного фонда исключительно на покрытие убытков, а также на возврат бюджетных ссуд и выплату процентов по целевым кредитам в случае недостаточности средств предприятия;

✓ перечислять в соответствующий бюджет часть прибыли, остающейся в его распоряжении после уплаты налогов и иных обязательных платежей и формирования резервного фонда в размерах, определяемых собственником, в пределах 10% чистой прибыли предприятия.

Унитарное предприятие, основанное на праве хозяйственного ведения, может создать в качестве юридического лица другое унитарное предприятие путем передачи ему в установленном порядке части своего имущества в хозяйственное ведение (дочернее предприятие).

Права унитарного предприятия на праве хозяйственного ведения на закрепленное за ним имущество определяются в соответствии со ст. 295 ГК РФ.

Степень имущественной обособленности у различных предприятий различна.

Так, степень имущественной обособленности государственных унитарных предприятий, не являющихся собственниками переданного им государственного имущества, выражается в закреплении за ними такого имущества на праве хозяйственного ведения. Ясно, что по отношению к этому имуществу предприятие обладает меньшей совокупностью прав, нежели собственник по отношению к своему имуществу.

Собственник имущества, находящегося в хозяйственном ведении, в соответствии с законом решает вопросы создания предприятия, определения предмета и целей его деятельности, его реорганизации и ликвидации, назначает руководителя предприятия, осуществляет контроль за использованием по назначению и сохранностью принадлежащего предприятию имущества. Собственник имеет право на получение части прибыли от использования имущества, находящегося в хозяйственном ведении предприятия.

Предприятие не вправе продавать принадлежащее ему на праве хозяйственного ведения имущество, сдавать его в аренду, отдавать в залог, вносить в качестве вклада в уставный капитал хозяйственных обществ и товариществ или иным способом распоряжаться этим имуществом без согласия собственника.

Учреждения, не являющиеся собственниками закрепленного за ними имущества, владеют и пользуются им на праве оперативного управления. Права такого юридического лица по отношению к закрепленному за ним имуществу еще выше, чем при осуществлении права хозяйственного ведения. Такое предприятие вправе отчуждать или иным способом распоряжаться закрепленным за ним имуществом лишь с согласия собственника этого имущества. При переходе права собственности на учреждение к другому лицу это учреждение

сохраняет право оперативного управления на принадлежащее ему имущество.

Действовавшая ранее схема взаимоотношений государства и хозяйственных субъектов строительной отрасли предполагала возможность управления строительными организациями только через вертикальные структуры и связи управления посредством командно-административного воздействия. В настоящее время такая схема для основной массы функционирующих строительных организаций устарела.

Командно-административная система требовала от строительных организаций безупречного исполнения указаний «сверху». При этом сами строительные организации обязаны были расходовать заработанные средства (прибыль) на производственное и социальное развитие в строго выделенных размерах, получать сырье от закрепленных за ними поставщиков и передавать готовую продукцию заранее определенным потребителям по стабильным ценам, установленным вышестоящими органами управления. Потребитель к производителю был привязан планом и создавать конкуренцию в тех экономических условиях не мог.

При переходе на новые хозяйственные отношения при преобразовании прежних органов управления всех уровней была полностью нарушена управленческая вертикаль. Кроме того, при преобразовании государственных предприятий в акционерные общества изменились принципы управления ими. Государство (или уполномоченный им орган) может прямо влиять на хозяйственную деятельность акционерного предприятия, владея контрольным пакетом акций.

10.6. Малые предприятия в строительстве

Малые предприятия в условиях развития рыночных отношений играют важную роль в формировании антимонопольной структуры рынка, в преодолении ведомственного экономического монополизма, а также оказывают большое влияние на развитие национальной экономики. Во многих странах с рыночной системой хозяйствования результаты деятельности малых предприятий определяют типы экономического роста, структуру и качество валового национального продукта.

В США в общем количестве предприятий малые предприятия составляют около 92%, на них приходится 50% научно-технических разработок, более 60% всех услуг, порядка 40% объема промышленной продукции. Общее количество малых предприятий более 7 млн, занято около 110 млн человек.

Роль малого бизнеса в экономике Японии хорошо известно как «японское чудо». В общем количестве предприятий,

малых предприятий — порядка 77%, что составляет около 6,5 млн, на них занято около 40 млн человек или же 70—80% новых рабочих мест.

Малое предпринимательство, располагая всего 3,4% стоимости основных средств экономики РФ, произвело в 1998 г. около 12% внутреннего валового продукта (ВВП) и дает одну треть прибыли по народному хозяйству. На действующих на 1 января 1999 г. 877 тыс. малых предприятий работают на постоянной основе 9 млн человек и 6 млн совместителей. В отрасли строительства работают порядка 17%, или около 130 тыс. малых предприятий, преобладающая форма собственности — частная, ее доля в общем количестве составляет более 90%.

Как видим, роль малых предприятий в экономике развитых стран довольно велика, и эта тенденция не только сохраняется, но даже усиливается. Россия только в самом начале пути массового создания и развития предприятий малого бизнеса.

В основе создания и развития правовых норм предпринимательства — Закон РСФСР «О предприятиях и предпринимательской деятельности», Постановления Совмина РСФСР от 18 июля 1991 г. № 6 «О мерах по поддержке и развитию малых предприятий в РСФСР» и (Федеральная программа государственной поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации на 1998—1999 гг.) от 3 июля 1998 г. № 697. Указанные акты открыли широкий простор для всех, кто склонен к предпринимательской деятельности, создали условия для проявления хозяйственной инициативы и предприимчивости на основе реализации принципа равенства всех форм собственности, свободного распоряжения имуществом и выбора сфер деятельности.

Российским законодательством определены основные преимущества создания малого предпринимательства. К ним можно отнести:

- 1) предельно упрощенный (заявительный) порядок регистрации, лицензирования предпринимательской деятельности;
- 2) доступность малого предпринимательства в большинстве его форм многим гражданам в силу небольших первоначальных вложений капитала и отсутствия необходимости в больших оборотных средствах;
- 3) повышенная мобильность, гибкость его, возможность быстрого реагирования на изменения рыночного спроса;
- 4) решение проблемы создания новых рабочих мест;
- 5) небольшой аппарат управления и, следовательно, более низкие накладные расходы;
- 6) использование местных сырьевых ресурсов;
- 7) поддержка отечественных товаропроизводителей;

8) новые системы налогообложения и бухгалтерского учета и отчетности.

Согласно Закону от 14 июня 1995 г. № 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации», к числу малых предприятий в отрасли строительства относятся предприятия любой организационно-правовой формы, в том числе и кооперативы с предельной численностью работающих до 100 чел., где доля юридического лица или лиц в учредительном капитале не превышает 25%. К субъектам малого предпринимательства закон относит и физических лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица.

В основу механизма образования малого предприятия положены следующие принципы:

1) все предприятия малого бизнеса вне зависимости от форм собственности должны находиться в одинаковых стартовых условиях хозяйствования;

2) простота создания малого предприятия, прежде всего заявочный характер образования;

3) малые предприятия могут создаваться во всех отраслях народного хозяйства, за исключением видов деятельности, которые являются прерогативой государства.

Целями создания малых предприятий являются: активизация структурной перестройки экономики, насыщение потребительского рынка товарами, преодоление отраслевого и регионального монополизма, расширение конкуренции, создание материальной основы для трудоустройства работников, высвобождающихся с действующих предприятий, укрепление экономической базы местных органов власти и т.д.

Правовая основа для развития малого бизнеса имеется, но вместе с тем начинать малый бизнес приходится с нуля и в условиях действия ряда факторов:

1) экономическое положение в стране, и прежде всего дефицит госбюджета, не позволяет государству широко финансировать программу развития малого бизнеса;

2) в стране отсутствует инфраструктура строительного рынка, и прежде всего система страхования рисков и кредитов;

3) острая нехватка предпринимателей-специалистов, обладающих опытом предпринимательской деятельности в условиях рыночного хозяйствования.

Весомым фактором развития сферы малого бизнеса становится система мер его государственной поддержки. Оказывая помощь предприятиям малого бизнеса, государство тем самым формирует инфраструктуру рынка, поддерживает предпринимательскую деятельность. Помощь малым предприятиям со стороны государства включает в себя два основ-

ных направления: организационное и экономическое. Государственная поддержка включает в себя Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства, региональные фонды, агентства и центры поддержки предпринимательства. Использование системы налоговых льгот, создание цивилизованного пространства, информационная поддержка малых предприятий, представление статистической и бухгалтерской отчетности в упрощенном порядке, обучение кадров, налаживание координации между федеральным уровнем и субъектами Федерации, определяющими появление позитивных сдвигов в сфере малых предприятий.

В соответствии с Указом Президента РФ от 22 декабря 1993 г. № 2270 «О некоторых изменениях в налогообложении и во взаимоотношениях бюджетов различных уровней» максимальные льготы имеются у предприятий малого бизнеса, работающих в приоритетных сферах деятельности, осуществляющих:

1) строительство объектов жилищного, производственного, социального и природоохранного назначения;

2) ремонтно-строительные работы.

Малые предприятия, работающие в этих сферах деятельности, в первые два года работы не уплачивают налог на прибыль при условии, что доход в указанных видах деятельности превышает 70%, и в третий и четвертый год работы уплачивают налог на прибыль в размере соответственно 25% и 50% от основной ставки, если доход от перечисленных видов деятельности составляет 90% от общей суммы дохода реализованной ими продукции (работ, услуг).

Все предприятия малого бизнеса независимо от сферы деятельности, организационно-правовой формы, формы собственности в течение всего времени их работы имеют право на освобождение от налогов той части прибыли, которая направляется на следующие цели:

1) финансирование, в том числе в порядке долевого участия, капитальных вложений производственного и непроизводственного назначения;

2) погашение кредитов банка, использованных как капитальные вложения производственного и непроизводственного назначения;

3) добровольные взносы в Фонд поддержки предпринимательства и развития конкуренции;

4) благотворительные цели, но не более 5%;

5) проведение НИОКР, а также в Российский фонд фундаментальных исследований, но не более 10% налогооблагаемой прибыли.

Все эти налоговые льготы не должны уменьшить фактическую сумму налога, исчисленную без учета льгот, более чем на 50%.

Малым предприятиям предоставляется ряд специальных льгот:

- 1) освобождение от уплаты авансовых взносов на прибыль;
- 2) выдача Федеральным фондом поддержки малого предпринимательства гарантий банку на возврат кредита, при этом фонд может и сам выдавать кредиты;
- 3) уплата банками и страховыми компаниями, соответственно предоставляющими не менее 50% общей суммы кредитов малым предприятиям и не менее 50% страховых взносов за отчетный период, полученных от страхования имущества малых предприятий, в 1,5 раза уменьшенного налога на прибыль в соответствии с постановлением Правительства.

10.7. Внешняя и внутренняя среда предприятия

По мере развития общества, роста его технологических возможностей, совершенствования системы производственно-хозяйственных отношений и расширения на этой базе совокупности социально-экономических потребностей происходит увеличение числа факторов, оказывающих влияние на формы и содержание производственно-хозяйственного процесса, получение конечных результатов и, как следствие, на устойчивое развитие предприятия.

Все факторы, влияющие на производственно-хозяйственный процесс, разделяют на внешние и внутренние. Основные факторы внутренней среды — технология, техника, организация строительного производства, персонал организации — вносят вклад в формирование развития предприятия.

Технология — это сочетание квалифицированных навыков, машин и оборудования, инфраструктуры, инструментов и соответствующих технических знаний, необходимых для осуществления желаемых преобразований в материалах, информации и людях. Основные задачи технологии состоят в том, чтобы получить готовый продукт с определенными, возможно более высокими качественными характеристиками при наименьших затратах производственных ресурсов; более полно использовать технические параметры механизмов, оборудования, мощности, скорости, габариты и субстанции исходного сырья и материалов; использовать новые средства труда; добиться изменений в снабжении строительными материалами, деталями и конструкциями.

Технология не может считаться рациональной, если мощность, техническая производительность, скорость, универсальность машин, свойство и характеристики предмета труда при изготовлении строительной продукции используются незначительно.

Технология является тем фактором, который оказывает наибольшее воздействие на производительность, но во взаимосвязи с другим фактором системы — людьми. Та технология наилучшая, которая хорошо воспринимается работающим персоналом. Чтобы быть уверенным, что технология действительно приведет к росту производительности, должен быть баланс требований эффективной технологии с потребностями персонала, применяющего ее.

Совершенствование технологии органически связано с развитием и совершенствованием техники производства и в целом относительно к области научно-технического прогресса.

Пропорциональное сочетание отдельных машин и механизмов создает из множества единиц оборудования единую техническую систему, определяющую производственные возможности организаций по производству строительной продукции в заданном количестве и требуемого потребителем качества.

Техническая система обеспечивает функционирование основного технологического оборудования, машин и механизмов. Подвижность технической системы предприятия определяется физическим и моральным износом. Поэтому под воздействием научно-технического прогресса она нуждается в выравнивании производственных мощностей в процессе их наращивания, в ходе модернизации оборудования и рациональной организации ремонта.

Отсталая техническая база не может обеспечить на выходе продукт, качество которого будет соответствовать требованиям рынка, в результате будет снижена конкурентоспособность предприятия, что, в свою очередь, повлечет спад производства.

Внедрение технических новшеств и связанные с ними изменения в технологии происходят с достаточно большой скоростью, предприятия должны быстро реагировать на эти изменения, чтобы не снизить эффективность своей деятельности.

В данной связи возрастает значение организации и управления строительным производством как фактора, обеспечивающего устойчивое развитие предприятия.

Организацию строительного производства следует рассматривать как систему, позволяющую рационально использовать людей, оборудование, предметы труда и создающую условия для того, чтобы процесс строительного производства осуще-

ствлялся с помощью наиболее прогрессивных приемов и методов и с наименьшими заделами.

В организации строительного производства важное значение имеет ускорение оборота времени производственных фондов, сокращение времени производства. Поэтому непрерывность производства, его ритмичность, пропорциональность использования средств труда следует рассматривать в качестве основных измерителей эффективной организации строительного производства.

С точки зрения обеспечения устойчивого развития, идеальной будет такая организация строительного производства, при которой:

✓ более полно и рационально реализуются потенциальные возможности работника к труду и производству работы определенного объема и сложности;

✓ эффективно используется производительная способность машин, механизмов, оборудования и других видов основных производственных фондов;

✓ отсутствуют перерывы при передаче предметов труда с одной операции на другую.

Вместе с тем ни одна задача не может быть успешно решена без сотрудничества людей, которые выступают внутренней переменной организации производства. Интеллектуальный потенциал личности обусловлен целостной структурой человека и как индивида, личности, и как субъекта производственных отношений.

Люди — центральный фактор на предприятии, поскольку они обладают индивидуальными способностями. Следовательно, предлагая работу, необходимо учитывать личные качества человека, его способности к ее выполнению. Человек может быть не только способным, но и одаренным, и его талант необходимо направить на его предрасположенность к данной работе.

Каждый человек имеет свои психологические и физиологические потребности. Неудовлетворенные потребности не способствуют достижению эффективности в работе. Ожидание неудовлетворенности формирует поведение человека, что весьма важно учитывать при организации управления деятельностью персонала.

Отметим еще один аспект в различии людей: отношение к технологии, продолжительности рабочего дня, другим социальным установкам. Все перечисленные аспекты воспитываются в самой организации в процессе коллективного труда, под воздействием влияния внутренней среды на личность человека.

В рыночных условиях управление предприятием представляет собой постоянно осуществляемый процесс воздействия на количественное и качественное состояние структуры его ресурсов с целью обеспечения баланса ресурсных возможностей с потребностями рынка. Поэтому процесс управления предприятием можно рассматривать:

1) как систему множества взаимодействующих подсистем, образующих целостность и подчиненность определенному руководящему принципу;

2) как систему, обладающую определенной структурой, совокупностью целей и методов, предназначенных для реализации управленческих функций.

Однако устойчивое функционирование предприятия и его экономический рост во многом зависит от совершенства управления и организации всех сторон ее деятельности. Само по себе использование того или иного фактора внутренней среды без связи с окружающей ее внешней средой не обеспечит должного экономического и технического развития организации, т.е. нужна интеграция всех факторов.

Внешние факторы накладываются на развитие предприятия окружающей общественно-политической средой. Среди них следует выделить стратегические и локальные факторы.

В качестве *стратегических внешних факторов* обеспечения нормального функционирования предприятия выступают законодательная база и экономическая политика, включающая разгосударствление и приватизацию, демонополизацию, конкуренцию и т.д.

Немаловажная роль внешних факторов несколько иного рода, но напрямую зависящих от стратегических. Эта группа так называемых *локальных факторов*: материальная база (размер инвестиций), имидж фирмы, наличие связей, стратегическое планирование, включающее стратегию маркетинга, стратегию рекламы, стратегию управления и т.д.

Внешние факторы, воздействующие на устойчивое развитие предприятия, делятся на факторы прямого воздействия и факторы косвенного воздействия.

Факторы прямого воздействия составляют: ресурсное обеспечение, воздействие конкурентов и потребителей, правовое обеспечение, инфляция, информационное обеспечение.

Ресурсное обеспечение — совокупность материальных, финансовых, трудовых ресурсов, необходимых для эффективного хозяйствования предприятия. Ресурсное обеспечение характеризуется качественными и количественными показателями с указанием источников получения ресурсов и сроков

их поступления с учетом потребностей для обеспечения полного воспроизводственного цикла (производство, реализация продукции). Поэтому на предприятии должен четко действовать такой элемент управления экономикой, как всесторонний учет ресурсов.

Не меньшее значение имеет предварительная внутрипроизводственная информация о требуемых ресурсах, которую следует использовать при учете всех видов и объемов материальных, трудовых, финансовых ресурсов и капитальных затрат по всему кругу работ, необходимых для реализации программы предприятия.

Материальные ресурсы составляют сырье, материалы, строительные детали и конструкции, тепло- и электроэнергия, комплектующие изделия, т.е. все то, без чего невозможны производственный процесс хозяйствующего субъекта, ритмичность и равномерность выпуска строительной продукции.

Однако не только материальные ресурсы нужны для обеспечения эффективной работы предприятия. Необходим определенный капитал, который может быть поставлен потенциальными инвесторами, в качестве которых выступают банки, финансовые компании, бюджет и т.д.

Процесс привлечения финансовых средств крайне сложен, ибо предприятию необходимо убедить инвестора в своей кредитоспособности и целенаправленности использования средств, привлеченных для осуществления своей инвестиционной программы. Процесс инвестирования оказывает прямое воздействие на формирование производственной программы предприятия за счет пополнения оборотных средств, обновления основных производственных фондов, использования прогрессивных технологий, что в совокупности дает возможность увеличить объем строительной продукции и повысить ее качество.

Государственные институты и законы, составляющие правовое обеспечение страны, прямо воздействуют на предприятие. При этом состояние законодательства зачастую характеризуется не только сложностью, но и динамичностью, а иногда даже неопределенностью. Предприятия обязаны соблюдать не только федеральные законы, но и требования органов государственного регулирования, которые обеспечивают принципиальное выполнение действующего законодательства в составляющих сферах своего влияния.

Серьезным фактором, воздействующим на функционирование предприятия, остается инфляция, и влияние ее многогранно. Она ведет к обесцениванию доходов предприятия, за-

нижению реальной стоимости его имущества и себестоимости строительной продукции, искусственному занижению прибыли и изъятию в бюджет фактически не существующих доходов, снижению инвестиционных возможностей предприятия. Поэтому в системе управления должно быть организовано финансовое прогнозирование на основе инфляционной корректировки, без которой возможны сокращение производства, неплатежи, обострение потребностей в кредитных ресурсах и, как следствие, снижение устойчивого функционирования, платежеспособности, ликвидности, рентабельности и т.д.

Достаточно подвижным фактором внешней среды, прямо влияющей на внутренние изменения деятельности предприятия, является воздействие потребителей и конкурентов.

Потребитель определяет спрос товара на рынке, фактически устанавливает его качественные востребования и цену. Точно так же запросы потребителя влияют на взаимосвязи предприятия с поставщиками производственных ресурсов и определяют значимые перемены в производственном процессе изготовления строительной продукции. Вместе с тем потребитель — не единственный объект соперничества предприятия, и руководство должно понимать, что нужды и требования потребителя нужно удовлетворять так же эффективно, как это делают конкуренты.

Роль конкурентов значительно выше роли потребителей. Именно конкуренты могут предложить то, что надо потребителю, и определить цену. Конкурентные отношения составляют основу рыночной системы организации хозяйствования. Они обуславливают возможность преобразования строительного производства в части отношений собственности, воспроизводственной структуры, что способствует росту устойчивого функционирования.

Сущность конкуренции раскрывается в таких ее свойствах, как возбуждение борьбы за наиболее выгодные условия производства, принуждение к росту производительности труда, межотраслевой перелив капитала, постоянно заставляет производителей и поставщиков ресурсов удовлетворять потребности общества, повышать производительность труда, снижать издержки, расширять производство.

Конкурентная борьба существенно влияет на внутренние факторы, особенно на организацию строительного производства, условия работы, взаимоотношения персонала и другие. Поэтому маркетинговой службе следует глубоко изучать и анализировать рынок, чтобы четко прогнозировать конкурентоспособность предприятия, своевременно предупреждая не-

гитивные воздействия как потребителей, так и конкурентов на внедрение преобразования процессов, которые являются базовыми в создании экономической устойчивости.

Без достаточно оперативной и верной информации невозможно успешно управлять производственным процессом и всей хозяйственной деятельностью. Иными словами, от того, насколько информация совершенна, во многом зависит качество управления.

Информацию различают по источникам ее поступления на *внешнюю* и *внутреннюю*. Внешняя информация отражает динамику процессов в области деятельности предприятия. Динамичность информации требует особо высоких темпов ее переработки, иначе теряется смысл ее использования. Внутренняя информация отражает данные о ходе производства, работе участков, служб, себестоимости, о статистической и финансовой отчетности и др.

Все виды информации, необходимые для управления на предприятии, составляют информационную сеть, которая определяется тем, что при любых объемах производства осуществляются сбор, передача и переработка информации. И, обладая научной информацией, руководство может принять своевременное и обоснованное решение.

Факторы внешней среды косвенного воздействия, которые составляют политическая стабильность, состояние экономики, научно-технический прогресс, социально-культурные факторы и др., обычно не влияют немедленно на операции предприятия, но учитывать их необходимо в управленческих решениях.

От общей политической стабильности зависит развитие любого предприятия, которое определяется отношением государства к предпринимательской деятельности, принципами государственного регулирования экономики, отношением к собственности и мерам по защите потребителей и предпринимателей.

Политические факторы необходимо учитывать при перспективном планировании. Практика прошлых лет подтверждает это. Чаще всего политические курсы отдельных партий, правительства и отдельных течений (группировок) выражаются в виде законов, указов и постановлений на всех уровнях управления в стране. Кроме того, существенное влияние на дальнейшее развитие производства может оказывать простое лоббирование отдельных политиков на инвестирование некоторых направлений деятельности.

При любом возможном характере политической власти необходима полная преемственность в решении одних и тех же

экономических проблем, лучше всего одними и теми же методами, что благотворно скажется на устойчивом развитии предпринимательской деятельности.

Существенно влияет на нормальное функционирование предприятия фаза экономического цикла, в которой находится экономика страны. Самое благотворное действие оказывает фаза расцвета экономики. Она обеспечивает высокий уровень всех оптимальных возможностей повышения развития предприятия.

В период кризиса происходит сокращение объемов строительного производства, уменьшаются инвестиции в реальный сектор экономики. В целом снижаются доходы хозяйственных субъектов, резко снижаются объемы прибыли.

От состояния экономики, степени доходов потребителей и цены на строительную продукцию зависят уровень, динамика и колебание платежеспособного спроса, который определяет стабильность получения дохода. Падение спроса приводит к росту неплатежей, обострению конкурентной борьбы, усилению банкротства.

Спросовые ограничения на строительную продукцию в кризисный период развития экономики России в основном вызваны падением жизненного уровня большинства населения, резким расслоением населения по уровням доходов, активным проникновением на внутренний рынок импортной продукции, что значительно повышает конкуренцию, и другими факторами.

Кризисная экономическая фаза — фактор, глубоко поражающий устойчивое развитие предприятия, он требует наиболее эффективной деловой активности хозяйственного субъекта для нормального функционирования в экономически сложных внешних условиях.

Научно-технический прогресс как внешний фактор включает в себя прежде всего те новшества, которые косвенно, но обязательно эффективно влияют на технико-технологические внутренние переменные предприятия.

Научно-технический прогресс является важнейшим структурообразующим элементом предприятия как сложной производственной, социально-экономической системы. Формируются разнообразные социально-экономические связи, научно-технический прогресс во многом определяет траекторию развития предприятия.

Предприятие обычно функционирует в одной социально-культурной среде. Она представляет собой группу потребителей со своим социально-культурным статусом, где укрепи-

лись и утвердились определенные установки, жизненные ценности потребителей строительной продукции, ожидания и меняющиеся отношения людей, различные движения в защиту потребителей.

Культура общества оказывает влияние на стиль повседневной жизни. В любой культуре и любом обществе люди сплачиваются для определенных коллективных действий при выполнении общих проблем, поэтому всегда можно выбрать направление в реальных управленческих действиях по решению данных проблем, возникших в обществе.

Раздел III

РЕСУРСЫ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Глава 11

ОСНОВНЫЕ ФОНДЫ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

11.1. Классификация и структура основных фондов

Для производства любого вида продукции, в том числе и строительной, необходимо наличие и взаимодействие трех элементов: средств труда, предметов труда и живого труда.

Средства труда и предметы труда представляют собой средства производства, которые, участвуя в производственном процессе в натуральной и стоимостной форме, в совокупности составляют вещественное содержание производственных фондов.

В зависимости от специфики характера участия в производственном процессе и способа оборота, производственные фонды подразделяются на основные и оборотные (рис. 11.1).

Основные фонды в строительстве представляют собой совокупность материально-вещественных ценностей, действующих как в сфере материального производства, так и в непроизводственной сфере (рис. 11.2).

В бухгалтерском учете основные фонды отражаются в виде основных средств организаций, предприятий и хозяйств.

Основные фонды являются имуществом предприятия (строительных организаций) и составляют его сущность.

Источниками формирования имущества предприятий и соответственно основных фондов могут быть:

- ✓ денежные и материальные взносы учредителей;
- ✓ доходы, полученные от реализации строительно-монтажных работ, а также от других видов хозяйственной деятельности;
- ✓ доходы от ценных бумаг;
- ✓ кредиты банков и других кредиторов;
- ✓ капитальные вложения и дотации из бюджетов соответствующих уровней;
- ✓ другие источники, не запрещенные законодательством.

Основные производственные фонды либо непосредственно участвуют в процессе создания строительной продукции, либо создают необходимые условия для его осуществления.

К основным производственным фондам строительства относятся следующие средства труда: рабочие машины и оборудование, силовые машины и оборудование, транспортные средства, инструмент и производственный инвентарь, производственные здания и сооружения.

К группе *рабочие машины и оборудование* относятся: строительные машины и механизмы (экскаваторы, скреперы,



Рис. 11.1. Классификация производственных фондов

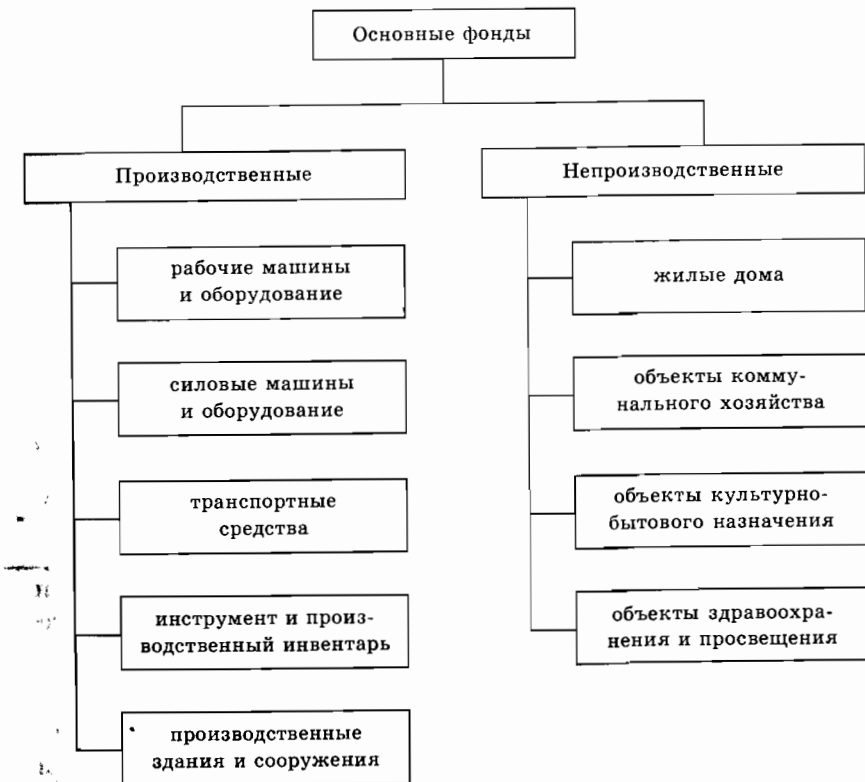


Рис. 11.2. Состав основных фондов

бульдозеры, подъемные краны и т.п.), применяемые непосредственно при производстве строительных и монтажных работ.

Силовые машины и оборудование включают: генераторы, производящие тепловую и электрическую энергию, газогенераторы, паровые котлы, передвижные электростанции, компрессоры, оборудование трансформаторных подстанций и т.д.

Рабочие и силовые машины и оборудование — это машины, непосредственно участвующие в производстве строительных-монтажных работ, подготовке и обработке строительных материалов и оказывающие влияние на выполнение объемов работ и сроки возведения объектов строительства.

Транспортные средства строительных организаций представлены автомобильным, железнодорожным транспортом, предназначенным для транспортирования людей, грузов, строительных материалов и конструкций. Наибольший удельный вес в составе транспортных средств, обслуживающих строительство, имеют автомобили, локомотивы, платформы, вагоны и т.п., выполняющие как технологические процессы, так и транспортные функции.

К основным производственным фондам относится также *группа средств труда* (включающая строительный механизированный инструмент, конторское оборудование и мебель, компьютерную технику, информационные системы), *стоимостная оценка* которых определяется по нормативу, установленному в законодательном порядке. С 1 января 1997 г. их стоимость определена в сумме свыше 100 минимальных размеров месячной оплаты труда.

Группа производственные здания и сооружения объединяет инженерно-строительные объекты, назначением которых является создание условий, необходимых для осуществления процесса производства строительного-монтажных работ. К производственным зданиям относятся: строения, занятые конторами, складами, лабораториями, телефонными станциями; проходные, контрольные и весовые пункты; пожарные вышки и депо; здания транспортного хозяйства (гаражи и т.д.) и все другие здания, обслуживающие строительное производство. К сооружениям в строительстве относятся: мосты, эстакады, линии электропередач, водонапорные башни, шоссе-ные дороги, железнодорожные насыпи, бункера для хранения сыпучих материалов и т.д.

Основные фонды строительства характеризуются большим многообразием и неодинаковой ролью в создании строительной продукции.

С точки зрения участия отдельных составляющих в производственном процессе и воздействия их на предметы труда основные производственные фонды подразделяются на две части: активную, включающую рабочие и силовые машины и оборудование, транспортные средства, инструмент и инвентарь, и пассивную, к которой относятся строения, занятые подсобными и вспомогательными производствами, строения, в которых размещены конторы, склады, лаборатории, а также эстакады, дороги и т.д.

Структура основных производственных фондов указывает на их специфические особенности для строительства, которые непосредственно связаны с технико-экономическими особенностями продукции строительства и в первую очередь с тем, что продукция отрасли «строительство» является недвижимой, а передислокации подлежат средства производства. Поэтому отличительной чертой структуры основных производственных фондов для строительства является прежде всего значительный удельный вес активной части фондов по сравнению с их пассивной частью. Это объясняется тем, что производственные здания и сооружения имеются в основном в подсобных и вспомогательных производствах и предназначены для обслуживания процесса производства, в то время как производство строительной продукции осуществляется на открытом воздухе. Структура основных производственных фондов свидетельствует также о том, что основу активной части фондов составляют строительные машины и механизмы, силовое и производственное оборудование.

По принадлежности основные производственные фонды подразделяются на *собственные* и *привлеченные*. *Собственные* основные фонды — это фонды, находящиеся на балансе строительной организации. *Привлеченные* — взятые во временное пользование у другой организации на условиях аренды или оказания услуг. Основными фондами, переданными в порядке оказания услуг, являются фонды, находящиеся на балансе специализированных организаций (фирм), но привлекаемые для выполнения строительного-монтажных работ вместе с обслуживающим персоналом (экскаваторщики, машинисты башенных кранов, бульдозеристы). Оплата выполненных объемов работ осуществляется по акту за фактически отработанное время. Ремонт, техническое обслуживание фондов осуществляет их владелец.

В настоящее время наметилась тенденция, при которой значительная часть активных основных фондов привлекается строительными организациями для выполнения работ по лизингу (см. гл. 8.4).

По признаку использования основные фонды подразделяются на *действующие*, к которым относятся средства труда, функционирующие в процессе строительства как в основном, так и в подсобных производствах, и *бездействующие*, которыми считаются фонды, находящиеся на стадии выбытия в связи с их износом, на консервации или в запасе.

Основные непроизводственные фонды непосредственно не участвуют в создании строительной продукции и предназначены для удовлетворения социально-бытовых потребностей работников строительных организаций. Непроизводственные фонды строительных организаций включают объекты жилищного и коммунального хозяйства, культурно-бытового обслуживания, здравоохранения и просвещения.

11.2. Оценка основных фондов

Для планирования воспроизводства основных фондов, определения размеров амортизации, анализа эффективности их использования большое значение имеют правильный учет и достоверная оценка стоимости основных фондов.

Учет в натуральных показателях необходим для определения количества и производственной мощности основных производственных фондов строительной организации. Этот вид учета основан на паспортных данных основных фондов, которые фиксируют время приобретения или постройки, содержат технические характеристики фондов, а также информацию по изменению их состояния (ремонт, модернизация, реконструкция и т.д.). Наиболее часто встречающимися натуральными показателями, которые применяются для учета основных фондов, являются: общая и полезная площадь зданий и сооружений, имеющихся на балансе строительной организации, количество и общая мощность по отдельным видам и типоразмерам строительных машин, средняя их единичная мощность, а также показатель технической и эксплуатационной производительности машин. Перечисленные показатели дают представление о количественном составе основных фондов и технико-экономических показателях их функционирования, однако при этом отсутствует возможность сопоставления различных объектов учета и нет представления об их общей величине.

В связи с длительностью функционирования основных фондов, постепенным их износом в процессе работы, изменением общественно необходимых затрат труда на их воспроизводство для оценки основных фондов в стоимостном выраже-

нии используются первоначальная стоимость, восстановительная стоимость и остаточная стоимость основных фондов.

Первоначальная стоимость отражает фактические затраты организации на приобретение машин, оборудования или возведение зданий (с учетом доставки и монтажа оборудования) в ценах, действующих в год приобретения, и может быть определена по формуле

$$\Phi_{\text{п}} = \Phi_{\text{ф}} + З_{\text{тр}}, \quad (11.1)$$

где $\Phi_{\text{ф}}$ — фактические затраты организации на приобретение фондов или сметная стоимость зданий, сооружений, тыс. руб.; $З_{\text{тр}}$ — транспортные расходы и стоимость монтажа оборудования, тыс. руб.

По первоначальной стоимости основные фонды числятся на балансе строительной организации. Этот вид стоимости используется для исчисления амортизационных отчислений, расчета рентабельности и фондоотдачи, а также других показателей, характеризующих эффективность использования основных фондов. Недостатком оценки основных фондов по первоначальной стоимости является то обстоятельство, что произведенные в разное время средства труда числятся на балансе строительной организации в ценах разных лет. В результате невозможно достаточно точно определить изменения в динамике основных производственных фондов, учесть потребности строительной организации в денежных средствах для замены средств труда в конце срока их службы. Этот недостаток может быть устранен путем оценки основных фондов по восстановительной стоимости.

Восстановительная стоимость — это стоимость основных производственных фондов, приведенная к условиям и ценам года воспроизводства основных фондов. Данный вид оценки стоимости позволяет определить реальную стоимость средств труда с учетом современных условий общественного производства, роста технического уровня и повышения производительной силы труда при их воспроизводстве. Оценка основных производственных фондов по восстановительной стоимости дает возможность получить сопоставимые данные для характеристики объемов, структуры и состава основных производственных фондов, а также более точно определить эффективность их использования. Применение данного вида оценки фондов связано с проведением периодических переоценок стоимости фондов, что является трудоемким и относительно длительным процессом. Наряду с оценкой основных фондов по первоначальной и восстановительной стоимости стоимость фондов может быть определена по их остаточной стоимости.

Остаточная стоимость (первоначальная $\Phi_{\text{по}}$ либо восстановительная $\Phi_{\text{во}}$) выражает стоимость основных фондов, еще не перенесенную на стоимость производимой продукции (строительно-монтажные работы), и позволяет установить, какая часть основных производственных фондов изношена и учтена в себестоимости работ. Остаточная стоимость характеризует собой фактическую стоимость фондов на момент оценки и позволяет оценить качественное состояние основных фондов строительной организации. Остаточная стоимость определяется в виде

$$\Phi_{\text{по}} = \Phi_{\text{п}} - И; \quad (11.2)$$

$$\Phi_{\text{во}} = \Phi_{\text{в}} - И, \quad (11.3)$$

где И — износ основных фондов, тыс. руб.

11.3. Физический и моральный износ. Амортизация основных фондов

В процессе производственного использования основные фонды постепенно изнашиваются и в результате утрачивают свою первоначальную и потребительскую стоимость. Различают физический и моральный износ основных фондов. *Физический износ* представляет собой проявление воздействия на основные фонды природно-климатических (атмосферные осадки, солнце, мороз и т.д.) и технических (сменность, эксплуатационные нагрузки, качество технического обслуживания и т.д.) условий. 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. Уровень физического износа находится в непосредственной зависимости от степени эксплуатации основных фондов и возрастает с увеличением сменности их использования, загруженности в течение рабочей смены и т.д. Физический износ связан также с квалификацией обслуживающего персонала, своевременностью и качеством проведенного текущего обслуживания и ремонта и обусловлен целым рядом других причин. Постоянно накапливаясь, физический износ снижает технические и экономические характеристики основных фондов и в конечном итоге приводит к полной потере ими потребительской стоимости, делает основные фонды непригодными для использования. Физический износ характеризуется двумя показателями: степенью износа, выраженной в процентах, и стоимостью, выраженной в рублях. *Степень*

износа основных фондов определяется коэффициентом физического износа ($K_{\text{и}}$) по формуле

$$K_{\text{и}} = (И : \Phi_{\text{п}}) \times 100\%, \quad (11.4)$$

где И — сумма износа основных фондов, тыс. руб.; $\Phi_{\text{п}}$ — первоначальная (балансовая) стоимость основных фондов, тыс. руб.

Физическому износу в стоимостном выражении соответствует часть стоимости фондов, перенесенная на себестоимость строительно-монтажных работ.

Кроме физического износа средства труда подвержены и *моральному износу*, проявление которого заключается в том, что еще пригодные по своему материальному (физическому) состоянию основные фонды становятся экономически невыгодными по сравнению с новыми, более эффективными основными фондами того же назначения. Моральный износ проявляется в двух формах. *Моральный износ первой формы* возникает в результате обесценивания старых основных фондов 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 на готовую продукцию (строительно-монтажные работы) они будут переносить меньшую по величине долю стоимости, что делает их соответственно более эффективными и стимулирует замену старых фондов новыми. Моральный износ первой формы ($M_{\text{и}}^1$) может быть определен по формуле

$$M_{\text{и}}^1 = \frac{\Phi_{\text{п}} - \Phi_{\text{в}}}{\Phi_{\text{п}}} \times 100\%. \quad (11.5)$$

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

Моральный износ второй формы связан 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. Моральный износ второй формы ($M_{\text{и}}^2$) может быть определен как

$$M_{\text{и}}^2 = \Phi_{\text{п}} - \frac{\Phi_{\text{п}}}{\Pi \cdot T_{\text{н}}} - \frac{\Phi_{\text{п}}^1}{\Pi^1 \cdot T_{\text{н}}^1} \times T_0 \times \Pi, \quad (11.6)$$

где $\Phi_{\text{п}}$ и $\Phi_{\text{п}}^1$ — первоначальная (балансовая) стоимость образцов старых и новых средств труда, тыс. руб.; Π и Π^1 — годовая производительность

образцов старых и новых средств труда, натур, единицы измерения (кубометры, тысячи штук и др.); T_n и T_n^1 — нормативные сроки службы образцов старых и новых средств труда, годы; T_0 — 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) степень технико-экономических преимуществ новых, вновь созданных образцов строительной техники, принято считать тот срок, при котором удельные приведенные затраты на единицу производимой продукции (строительно-монтажные работы) будут минимальными.

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

Амортизация основных фондов — 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 фондов. Полная сумма амортизации (A) за весь период эксплуатации определяется по формуле

$$A = \Phi_{\Pi} - Л, \quad (11.7)$$

где $Л$ — ликвидационная стоимость основных фондов, тыс. руб.

Соответственно годовая сумма амортизации $A^{\text{год}}$ составит

$$A^{\text{год}} = \frac{\Phi_{\Pi} - Л}{T_{\text{сл}}}, \quad (11.8)$$

где $T_{\text{сл}}$ — срок службы основных фондов, принятый для расчета амортизационных отчислений.

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 фондов. Существующие нормы амортизации установлены только на полное восстановление основных фондов и не учитывают затрат на периодическое проведение текущих и капитальных ремонтов.

Годовая норма амортизации (H^a) зависит в основном от стоимости и сроков службы основных фондов и может быть определена по формулам

$$H^a = \frac{A^{\text{год}}}{\Phi_{\Pi}} \times 100\% \quad (11.9)$$

или

$$H^a = \frac{\Phi_{\Pi} - Л}{\Phi_{\Pi} T} \times 100\%. \quad (11.10)$$

Амортизация на все находящиеся на балансе строительной организации основные фонды (средства) независимо от того, находятся они в эксплуатации или запасе (резерве), начисляется ежемесячно в размере $1/12$ части годовой нормы. Амортизация по машинам, оборудованию и транспортным средствам начисляется в течение нормативного срока службы или срока, за который первоначальная (балансовая) стоимость их будет полностью перенесена на издержки (себестоимость) производства продукции. По всем другим основным фондам амортизационные отчисления делаются в течение всего фактического срока их службы. Кроме того, в соответствии с Положением о порядке начисления амортизации предусмотрено, что в случае неполной амортизации недоамортизированная стоимость фондов подлежит возмещению за счет прибыли организации, оставшейся в ее распоряжении, и используется для тех же целей, что и амортизационные отчисления.

Новым аспектом в политике амортизационных отчислений является введение для организаций и хозяйств права *ускоренной амортизации*. При введении ускоренной амортизации норма годовых амортизационных отчислений увеличивается не более чем в 2 раза и должна быть согласована в установленном порядке. Действие права на ускоренную амортизацию относится только к машинам, оборудованию и транспортным средствам, введенным в действие после 1 января 1991 г. с нормативным сроком службы более трех лет. Ускоренная амортизация не распространяется на транспортные

средства, нормативный срок службы которых установлен в зависимости от фактической загрузки (например, для автомобилей — от фактического пробега). Имеются и другие ограничения. При нарушении установленного порядка применения ускоренной амортизации дополнительно начисленные суммы исключаются из издержек производства и обращения. Такой подход связан с тем, что ускоренная амортизация, с одной стороны, приводит к росту себестоимости продукции (работ), а с другой — занижает прибыль организаций, что ведет к уменьшению величины взимаемых налогов, соответственно и доходной части бюджета, а это в условиях бюджетного дефицита является нежелательным.

Для поддержания основных фондов в работоспособном состоянии осуществляется их *текущий и капитальный ремонт*. При текущем ремонте заменяются или восстанавливаются отдельные узлы машин и оборудования, а также детали и конструкции ремонтируемых зданий и сооружений. Капитальным ремонтом машин и оборудования считается такой ремонт, при котором осуществляется разборка агрегата, замена или восстановление всех изношенных деталей и узлов, последующая сборка и испытание отремонтированного оборудования. В процессе капитального ремонта возможно осуществление модернизации морально устаревших основных фондов, направленной на усовершенствование, повышение технического уровня и улучшение экономических показателей их работы. Капитальным ремонтом зданий и сооружений является ремонт, при котором изношенные конструкции и детали заменяются новыми, более прочными и экономичными, улучшающими эксплуатационные возможности ремонтируемых объектов.

Расходы на все виды ремонта всеми предприятиями (независимо от ведомственной подчиненности и организационно-правовых форм) включаются в состав затрат на производство и реализацию продукции по их фактической величине без предварительного планирования. Экономическое содержание такого подхода заключается в том, что чем меньше затраты на выполнение ремонтов, тем выше прибыль организации. Таким образом, введенный порядок возмещения затрат на ремонты призван выполнять стимулирующую роль в расходовании средств предприятий и организаций.

Ремонт основных фондов предприятия и организации могут осуществлять и за счет средств специального ремонтного фонда, который создается ими самостоятельно. Целесообразность создания ремонтного фонда, его величина, нормативы отчислений в него определяются также самостоятельно исходя из

прогноза количества и видов ремонта и финансового положения предприятия (организации). Расходование средств этого фонда имеет строгое целевое назначение, остаток его не подлежит изъятию и остается в составе фонда на следующий год.

11.4. Показатели и пути повышения эффективности использования основных фондов

Улучшение использования основных производственных фондов во многом зависит от наличия обоснованной системы показателей, характеризующих *уровень эффективности использования фондов*. Для оценки эффективности применения основных фондов используется система показателей, включающая *общие (стоимостные) и частные (натуральные) показатели*.

Общие показатели характеризуют уровень использования всей совокупности основных производственных фондов в целом, а *частные показатели* — отдельных элементов основных фондов (парка строительных машин, транспортных средств и т.д.). Наиболее широко из общих показателей используется *показатель фондоотдачи*, который отражает эффективность использования овеществленного в основных производственных фондах труда и характеризует количество продукции, приходящейся на 1 руб. стоимости основных фондов. Показатель фондоотдачи ($\Phi_{отд}$) определяется по формуле

$$\Phi_{отд} = \frac{C_{смп}}{\Phi_{п}}, \quad (11.11)$$

где $C_{смп}$ — годовая объем строительно-монтажных работ в сметных ценах, тыс. руб.; $\Phi_{п}$ — среднегодовая стоимость основных производственных фондов, тыс. руб.

Необходимо отметить, что показатель фондоотдачи не позволяет в полном объеме оценить степень использования организацией имеющихся в ее распоряжении основных фондов. Величина показателя фондоотдачи находится в прямой зависимости от уровня производительности труда и в обратной зависимости от уровня его фондовооруженности. Поэтому эффективным следует считать такое развитие отрасли «строительство», при котором рост производительности труда опережает уровень оснащенности рабочих строительных организаций основными фондами. Иными словами, должно иметь место снижение затрат живого труда на единицу готовой продукции при росте уровня оснащенности строительных организаций основными фондами. На величину показателя фон-

доотдачи существенное влияние оказывает также ряд факторов, которые мало зависят от работы строительных организаций в сфере повышения эффективности использования основных производственных фондов. К таким факторам относятся состав и структурные сдвиги в программе выполняемых работ, изменение уровня цен на ресурсы и ряд других факторов.

Показатель фондоотдачи может быть также рассчитан по формуле

$$\mathcal{E}_\Phi = \frac{\Pi}{\Phi}, \quad (11.12)$$

где Π — годовая прибыль организации, тыс. руб.; Φ — среднегодовая стоимость производственных фондов (основных фондов и оборотных средств), тыс. руб.

Рассчитанный таким образом показатель фондоотдачи характеризует рентабельность (доходность) использования произведенных фондов и дает возможность строительной организации оценивать качественную сторону их использования. Однако этот подход к определению показателя фондоотдачи в строительстве имеет ограниченную сферу применения, так как в большинстве низовых строительных организаций используется привлеченный парк строительных машин и транспортных средств.

Показателем, обратным фондоотдаче, является *фондоёмкость*, показывающая, какая часть стоимости основных производственных фондов приходится на 1 руб. выполненного объема работ:

$$\Phi_{\text{ем}} = \frac{\Phi_{\Pi}}{C_{\text{смп}}}. \quad (11.13)$$

Снижение за последние годы показателя фондоотдачи и рост показателя фондоёмкости можно объяснить ростом основных фондов, повышением уровня насыщенности ими строительного производства, а также их значительным удорожанием в связи с переходом народного хозяйства страны на рыночные отношения.

Уровень оснащённости строительных организаций основными производственными фондами характеризуется рядом показателей, в том числе *показателем механовооружённости труда*. Механовооружённость труда определяется по формуле

$$M_{\text{тр}} = \frac{\Phi_a}{\mathcal{C}}, \quad (11.14)$$

где Φ_a — среднегодовая стоимость активной части основных производственных фондов, тыс. руб.; \mathcal{C} — среднесписочная численность рабочих в наиболее загруженную смену, чел.

К частным показателям, характеризующим эффективность использования основных фондов, относятся показатели использования машин и механизмов по времени и производительности. Все частные показатели можно разделить на две категории: показатели, характеризующие *экстенсивность* использования машин и оборудования, и показатели, характеризующие *интенсивность* их использования.

Одним из показателей, характеризующих экстенсивность использования активной части основных фондов, является *коэффициент использования машин по времени*:

$$K_{\text{иф}} = \frac{T_\Phi}{T_{\text{н(пл)}}}, \quad (11.15)$$

где T_Φ — фактическое время работы в течение года, ч; $T_{\text{н(пл)}}$ — нормативное (плановое) время работы в течение года, ч.

Однако показатель использования машин по времени не дает представления об их загрузке и использовании мощности.

К числу показателей, отражающих интенсивность использования машинного парка, следует отнести в первую очередь *показатель выполнения норм выработки машин* за определенный период ($K_{\text{н.в}}$), определяемый по формуле

$$K_{\text{н.в}} = \frac{V_\Phi}{V_{\text{н(пл)}}}, \quad (11.16)$$

где V_Φ — фактический объем выработки, натур. ед. изм.; $V_{\text{н(пл)}}$ — нормативная (плановая) выработка, натур. ед. изм.

Обобщающим частным показателем можно считать коэффициент интегральной загрузки машин и оборудования ($K_{\text{инт}}$), который характеризует соотношение фактически выполненных и плановых объемов работ для конкретной машины или оборудования за определенный период времени и определяется по формуле

$$K_{\text{инт}} = K_{\text{ив}} \times K_{\text{н.в}}. \quad (11.17)$$

Данные о работе строительных организаций свидетельствуют, что резервы улучшения использования основных фондов строительного производства чрезвычайно велики. Реализация их должна идти по двум основным направлениям:

1) увеличение времени использования основных фондов (экстенсивный путь);

2) увеличение выпуска продукции в единицу времени использования основных фондов (интенсивный путь).

К числу факторов, влияющих на улучшение использования основных производственных фондов по времени, можно отнести увеличение сменности работы основных фондов, снижение внутрисменных простоев в строительных организациях, обеспечение лучшего использования календарного времени работы строительной техники. Увеличение числа часов работы основных фондов может быть достигнуто также за счет сокращения времени нахождения машины в ремонте и техническом обслуживании, снижения затрат времени на перебазирование и т.д.

Интенсивность использования основных производственных фондов (активной их части), в свою очередь, может быть обеспечена в результате осуществления следующих мероприятий:

- ✓ внедрения передовых методов организации и технологии производства строительно-монтажных работ;
- ✓ повышения степени сборности зданий и сооружений, возводимых строительными организациями, что повлечет за собой улучшение использования монтажных кранов по грузоподъемности и мощности;
- ✓ внедрения системы научной организации труда;
- ✓ механизации и автоматизации процессов управления машинами;
- ✓ повышения квалификации рабочих, обслуживающих строительную технику, и др.

Усиление эффективности использования основных фондов строительных организаций может быть достигнуто путем совершенствования организации ремонта строительной техники на основе межведомственной кооперации, внедрения агрегатно-узловых методов ремонта, создания сети специализированных ремонтных предприятий. Организационными предпосылками повышения интенсивности работы строительных машин являются улучшение обеспеченности инструментами и приспособлениями, налаженная система снабжения запасными частями, материалами и конструкциями надлежащего качества.

Глава 12

ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

12.1. Состав и источники образования оборотных средств

Для осуществления производственно-хозяйственной деятельности строительные организации должны иметь в своем распоряжении не только основные фонды, но и оборотные средства.

Оборотные средства -- это авансированная строительной организацией в оборотные фонды и фонды обращения (за вычетом амортизационных отчислений) совокупность денежных средств, которая опосредствует их движение в процессе кругооборота и обеспечивает непрерывность процесса производства и обращения строительной продукции (рис. 12.1), являясь источником финансирования текущих и (частично) капитальных затрат строительной организации, и состоит из оборотных материальных и финансовых активов.

Информация о составе и величине материальных активов содержится в разделе «Запасы и затраты», а данные о финансовых активах — в разделе «Денежные средства, расчеты и прочие активы» актива баланса строительной организации.

Оборотные средства необходимы организациям (независимо от форм собственности) для образования запасов материальных ценностей, покрытия затрат по незавершенному производству и другим целям, а также осуществления расчетов.

Часть оборотных средств, которая функционирует в сфере производства, представляет собой оборотные фонды организации. Другая часть, которая находится в сфере обращения, составляет *фонды обращения*.

Оборотные фонды — часть производственных фондов, которые, как правило, целиком используются в одном производственном цикле, утрачивают при этом свою первоначальную материально-вещественную форму и полностью переносят свою стоимость на себестоимость строительно-монтажных работ по возведению зданий и сооружений.

Например, фундаментные блоки по мере их использования полностью переносят свою стоимость на себестоимость работ по устройству фундамента здания, кирпич или стеновые панели — на себестоимость работ по возведению ограждающих конструкций (стен) и т.д. Сравнительно частая сменяемость потребляемых в производстве материалов, деталей,

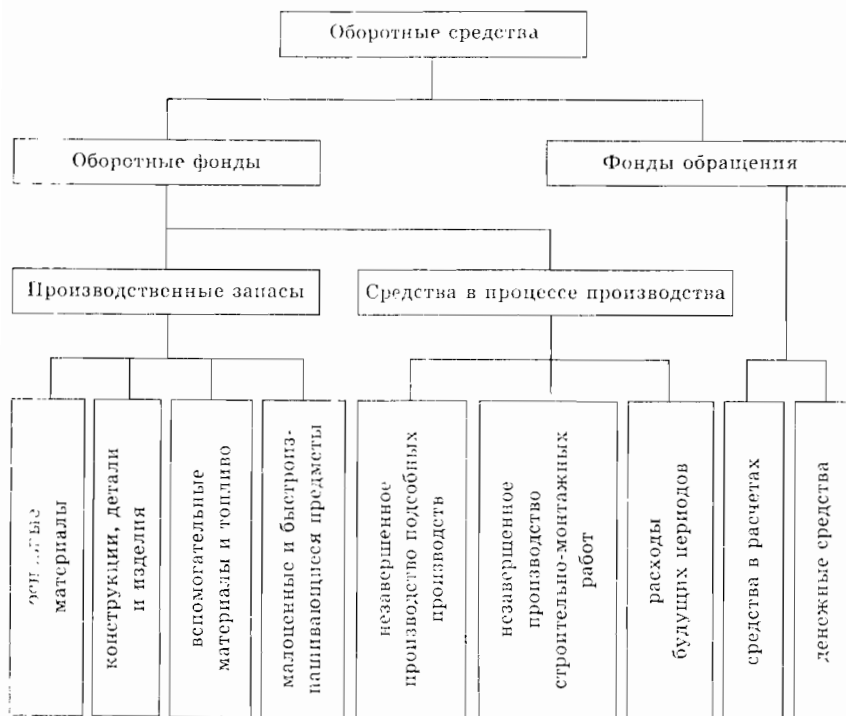


Рис. 12.1. Состав оборотных средств в строительстве

конструкций служит основанием для наименования их оборотными фондами. В этом, а также в характере переноса стоимости на создаваемую продукцию состоит основное отличие оборотных фондов от основных фондов организаций.

В состав оборотных фондов входят 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 и 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, лес, песок, щебень, металл, металлоизделия (гвозди, болты, гайки, скобяные изделия и т.д.), санитарно-технические материалы (краны, муфты, лифты, 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, взрывчатые вещества). В эту составную часть производственных запасов входят также запасные части для машин и оборудования, инвентарная тара (бочки, мешки, ящики и другие виды тары), 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;
- ✓ специальные инструменты и приспособления, сменное оборудование независимо от стоимости;
- ✓ специальная одежда и обувь, а также постельные принадлежности для общежитий независимо от их стоимости и срока службы.

Малоценные и быстроизнашивающиеся предметы (МБП) по своей экономической природе близки к основным фондам, так как переносят свою стоимость на производимую продукцию по частям, по мере износа. По порядку их приобретения МБП аналогичны материалам.

Поэтому отнесение МБП к оборотным фондам и к запасам несколько условно, так как большая их часть находится не в запасах на складах, а в эксплуатации. Такой порядок принят, чтобы упростить и облегчить учет и планирование малоценных и быстроизнашивающихся предметов, так как их номенклатура весьма обширна.

По составу и функциональной роли МБП подразделяются следующим образом:

1. Инструменты и приспособления общего пользования: режущие, абразивные, ударные, слесарно-сборочные, измерительные и другие инструменты и приспособления, которые имеют универсальное применение и не связаны с выполнением определенного вида работ. Инструменты и приспособления специального назначения: режущие, измерительные и другие инструменты и приспособления, которые используются при производстве конкретных видов работ.

2. Сменное оборудование — предметы, представляющие собой части машин и оборудования, используемые для замены изношенных частей без ремонта.

3. Малоценный хозяйственный инвентарь — предметы, которые используются для хозяйственных нужд (конторская мебель, часы, огнетушители и т.д.).

4. Специальная одежда и специальная обувь — предметы индивидуальной защиты от вредных условий производства или предметы, предохраняющие рабочего и его одежду от преждевременного износа (рукавицы, очки, фартуки, комбинезоны и т.д.).

5. Постельные принадлежности — подушки, наволочки, матрацы, простыни, используемые в общежитиях, находящихся на балансе строительной организации.

Производственные запасы, вступая в процесс производства, становятся средствами в процессе производства и называются оборотными фондами в процессе производства.

К оборотным фондам в процессе производства 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 имеют своей целью подготовку производственного процесса и предназначены для обеспечения бесперебойного строительного производства. В их состав входят, например, затраты на строительство временных нештатных зданий и сооружений: бытовок, столовых, буфетов и т.д., расходы по доставке и монтажу машин на строи-

тельных площадках, по испытанию конструкций и материалов, по вскрышным работам на карьерах и др.

Особенностью этих расходов является то, что осуществляются они одновременно в данном отчетном периоде, а списываются на себестоимость строительно-монтажных работ по частям, так как они связаны с производством не только текущего, но и будущих периодов. В эту же группу оборотных фондов включается и незавершенное производство по предприятиям, находящимся на балансе строительной организации.

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 входит также *фонды обращения*, включающие в себя средства в расчетах и денежные средства.

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 и являются ее кредиторской задолженностью.

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.

Соотношение между отдельными элементами оборотных средств показывает их структуру. Структура оборотных средств выражается обычно через процентное содержание каждого элемента затрат в общей их стоимости. Она зависит от характера выполняемых работ, их трудоемкости и материалоемкости, степени механизации работ, уровня сборнос-

ти строительства, форм расчета с заказчиками за выполненные работы и ряда других факторов.

В последнее время структура источников формирования оборотных средств подрядных строительных организаций претерпела большие изменения, и большой удельный вес в настоящее время составляют заемные средства, в том числе кредиты банков и кредиторская задолженность.

Оборотные средства строительных организаций по источникам формирования подразделяются на собственные и заемные.

Собственные оборотные средства предназначены для покрытия минимальной потребности по созданию производственных запасов, задела по незавершенному производству работ и затратам 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 организации при ее создании. Предназначен для обеспечения деятельности создаваемой организации в размерах, определенных учредительным документом (уставом организации).

Прибыль характеризует финансовый результат деятельности организации и используется как источник средств для пополнения собственных оборотных средств при увеличении объема работ или изменения условий производства.

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. Предназначен для образования собственных средств организации.

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*, к которым относятся: минимальная переходящая задолженность по заработной плате работникам и служащим, задолженность по отчислениям в фонды обязательного социального, медицинского страхования, Пенсионный фонд и Фонд занятости населения, задолженность субподрядчикам, поставщикам материально-техни-

ческих 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. Процентная ставка за пользование кредитом устанавливается коммерческими банками с учетом процентной ставки Центрального банка Российской Федерации.

При оформлении кредита строительная организация должна представить в банк документ, обосновывающий необходимость и величину занимаемых средств. Это могут быть договоры с предприятиями-поставщиками, счета за поставленные материальные ресурсы, выполненные работы и оказанные услуги. Средства, взятые в кредит, перечисляются со специально открываемого ссудного счета на конкретные расчетные счета поставщиков материальных ресурсов и исполнителей работ.

Сроки и условия погашения кредита и процентов за пользование кредитом устанавливаются при заключении договора между строительной организацией и банком. При нарушении сроков возврата кредита и уплаты процентов устанавливаются штрафные санкции. Величина санкций определяется при заключении договора.

К числу заемных средств, предназначенных для формирования оборотных средств строительных организаций, относятся также суммы, полученные в долг от юридических и физических лиц.

12.2. Определение величин оборотных средств

Оборотные средства, находясь постоянно в движении, переходят из сферы производства в сферу обращения, совершая кругооборот. Отдельные элементы оборотных средств в каждый момент времени находятся во всех стадиях кругооборота: в составе производственных запасов, незавершенного производства, а также в стадии обращения продукции и расчетов за реализованную продукцию. *Схема кругооборота оборотных средств* является единой для всех видов производств, в том числе и для строительства. Движение стоимости оборотных средств может быть представлено в следующем виде

$$Д \rightarrow П_{\text{т}} \rightarrow П \rightarrow Н_{\text{п}} \rightarrow Г_{\text{п}} \rightarrow Д, \quad (12.1)$$

где Д — деньги; $P_{\text{т}}$ — предметы труда, предназначенные для производства; П — производство; $N_{\text{п}}$ — незавершенное производство; $G_{\text{п}}$ — готовая продукция.

На первой стадии оборота оборотные средства совершают движение $Д \rightarrow P_{\text{т}}$. Происходит превращение денежных средств в материальные ценности в виде основных материалов, деталей, конструкций, вспомогательных материалов и т.д., предназначенных для производства строительно-монтажных работ. При этом средства из денежной формы превращаются в товарную в виде производственных запасов.

На второй стадии кругооборота оборотные средства находятся в сфере производства, где происходит процесс производительного потребления предметов труда, предназначенных для производства строительно-монтажных работ. Движение оборотных средств происходит по схеме $P_{\text{т}} \rightarrow П \rightarrow Н_{\text{п}} \rightarrow G_{\text{п}}$, начиная с поступления предметов труда непосредственно в процесс производства и заканчивая выпуском готовой продукции.

На третьей стадии ($G_{\text{п}} \rightarrow Д$) происходит переход средств из производства в сферу обращения, осуществляется реализация готовой продукции, что соответствует переходу средств из товарной формы в денежную.

Завершением процесса производства и реализации продукции является поступление на счет строительной организации соответствующего эквивалента за реализованную продукцию в виде определенной денежной суммы.

Для обеспечения равномерного, бесперебойного производственного процесса строительно-монтажные организации должны располагать производственными запасами, незавершенным производством работ, денежными средствами. Поскольку потребность в них на различных стадиях производства и обращения меняется, то меняется и величина оборотных средств. Финансово-хозяйственные интересы отдельных организаций в наибольшей мере будут удовлетворены в том случае, когда в периоды увеличения потребности в оборотных средствах возможно привлечение дополнительных средств, и, наоборот, при снижении потребности средства, высвобождаемые из оборота организации, могут быть использованы для других целей.

Поэтому для каждой строительной организации (независимо от форм собственности) важно определить минимально необходимый размер оборотных средств, который должен быть достаточен для осуществления бесперебойного процесса

строительства и своевременного ввода в действие объектов и производственных мощностей при эффективном использовании материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Значительный избыток оборотных средств над необходимой минимальной потребностью приводит к образованию неоправданных запасов материалов, отвлеченных средств на непроизводительные затраты. При недостатке оборотных средств строительная организация не может своевременно рассчитываться с поставщиками, рабочими и служащими, бюджетом и внебюджетными фондами и т.д.

Расчет необходимого наличия оборотных средств осуществляется непосредственно в строительной организации. Потребность в оборотных средствах принято устанавливать ежегодно на конец планируемого года и каждого квартала. В условиях рыночных отношений определение и нормирование минимальной потребности в оборотных средствах носит рекомендательный характер.

Нормативную потребность строительных организаций, как правило, рассчитывают по производственным запасам материальных ценностей, незавершенному производству, расходам будущих периодов и денежным средствам.

Определение необходимого наличия оборотных средств по большинству элементов заключается в расчетах норм оборотных средств по отдельным их составляющим, выраженных в относительных величинах (днях, процентах и т.д.), и размера оборотных средств в денежном выражении, исходя из конкретных условий деятельности строительной организации.

Наиболее трудоемким и сложным является определение размера оборотных средств на создание производственных запасов и незавершенное производство строительно-монтажных работ.

Процесс расчета оборотных средств, выделяемых на образование производственных запасов, начинается с определения годовой номенклатуры и расхода всех видов материальных ресурсов в натуральном и стоимостном выражении. Расход основных материалов, деталей конструкций устанавливается по группам материалов (кирпич, стеновые панели, песок и т.д.), а внутри групп — по видам и разновидностям. Например, кирпич красный, кирпич силикатный, облицовочный и др. Норматив оборотных средств (Н) по каждому основному материалу определяется по формуле:

$$H = P_0 \times D, \quad (12.2)$$

где P_0 — однодневный расход основных материалов по смете затрат на производство строительно-монтажных работ, млн руб.; D — норма запаса, дни.

Однодневный расход материалов в денежном выражении определяется по смете затрат на производство работ путем деления суммы годового расхода на 360 дней.

При расчете нормы оборотных средств учитываются следующие *нормообразующие факторы*: транспортный, подготовительный, текущий и страховой запасы.

Транспортный запас учитывает период времени от даты оплаты платежного требования до даты поступления груза на склад строительной организации.

Норма подготовительного запаса включает время, необходимое для приемки, разгрузки, сортировки, складирования, комплектации, лабораторного анализа поступивших материалов, и определяется по установленным нормам или по опытным данным о затратах времени на эти операции.

Текущий (складской) запас предназначен для обеспечения непрерывности производственного процесса в интервалах между двумя очередными поставками. Размер текущего запаса зависит от среднедневного расхода и частоты поставок. Чем чаще поступают материалы на строительную площадку, тем меньше должен быть текущий запас при неизменном объеме строительно-монтажных работ. Рекомендуются принимать текущий запас в размере 50% от средней продолжительности интервала между двумя смежными поставками.

Страховой (гарантийный) запас необходим для предотвращения последствий возможных перебоев в снабжении, работе транспорта и нарушений сроков поставки. Норму страхового запаса в днях рекомендуется устанавливать в размере 30—50% нормы оборотных средств на текущий (складской) запас.

Пример. Необходимо рассчитать потребность в оборотных средствах строительной организации для создания запаса красного кирпича, исходя из следующих данных: годовой расход составляет 100 тыс. шт., цена 1 тыс. шт. — 800 тыс. руб. Норма запаса — 15 дней.

Сумма годового расхода будет равна:

$(100 \text{ тыс. шт.} \times 800 \text{ тыс. руб.}) : 1 \text{ тыс. шт.} = 80\,000 \text{ тыс. руб.}$

Тогда однодневный расход кирпича равен:

$80\,000 \text{ тыс. руб.} : 360 \text{ дн.} = 222 \text{ тыс. руб.}$

Потребность в оборотных средствах составит:

$222 \text{ тыс. руб.} \times 15 \text{ дн.} = 3330 \text{ тыс. руб.}$

Потребность в оборотных средствах по вспомогательным материалам может быть рассчитана путем умножения сред-

него фактического запаса в днях за предыдущий год на однодневный расход по смете затрат на производство работ текущего года.

Потребность в оборотных средствах на малоценные и быстроизнашивающиеся предметы определяется, как правило, в размере 60% их стоимости.

Величина оборотных средств по незавершенному производству строительно-монтажных работ может быть рассчитана по сумме планового остатка незавершенного производства (НП) на конец того квартала планируемого года, в котором он наименьший. Для определения планового остатка можно использовать формулу

$$\text{НП}_{\text{п}} = \text{НП}_{\text{н}} + \text{O}_{\text{смп}} - \text{ГО}_{\text{п}}, \quad (12.3)$$

где $\text{НП}_{\text{п}}$ — остаток незавершенного производства строительно-монтажных работ на начало соответствующего квартала планируемого года; $\text{O}_{\text{смп}}$ — объем строительно-монтажных работ на соответствующий квартал планируемого года; $\text{ГО}_{\text{п}}$ — ввод в действие готовых объектов в соответствующем квартале планируемого года.

Размер оборотных средств на незавершенное производство зависит от продолжительности строительства, сметной стоимости строящихся объектов, годовой программы работ, степени нарастания затрат и ряда других факторов.

Минимальную потребность оборотных средств на расходы будущих периодов можно определить по формуле

$$\text{H}_{\text{бп}} = \text{B}_0 + \text{P}_{\text{п}} - \text{P}_{\text{в}}, \quad (12.4)$$

где B_0 — сумма средств на расходы будущих периодов, вложенная на начало планируемого года; $\text{P}_{\text{п}}$ — расходы будущих периодов в планируемом году и подлежащие отнесению на себестоимость работ в будущие периоды; $\text{P}_{\text{в}}$ — расходы будущих периодов, подлежащие списанию на себестоимость работ в планируемом периоде.

Можно также использовать и упрощенную формулу

$$\text{H}_{\text{бп}} = \text{Q}_{\text{смп}} \times \text{K}_{\text{бп}}, \quad (12.5)$$

где $\text{Q}_{\text{смп}}$ — объем строительно-монтажных работ в планируемом году; $\text{K}_{\text{бп}}$ — коэффициент, учитывающий удельный вес расходов будущих периодов в объеме строительно-монтажных работ за предыдущий год.

Минимальная потребность в оборотных средствах, обеспечивающая стабильность работы, в целом по организации равна сумме потребностей по отдельным элементам оборотных средств.

12.3. Эффективность использования оборотных средств

Критерием эффективности использования оборотных средств является *показатель оборачиваемости*, характеризующий скорость их оборота и отражающий взаимосвязь размера оборотных средств, объема строительно-монтажных работ и времени их выполнения.

Оборачиваемость оборотных средств характеризуется числом циклов полного кругооборота денежных средств в течение планового периода времени. Ускорение оборачиваемости оборотных средств свидетельствует об увеличении выпуска и реализации готовой продукции, приходящейся на каждый рубль оборотных средств строительной организации. Чем быстрее оборачиваются средства, тем меньше их сумма, необходимая для выполнения одного и того же объема строительно-монтажных работ и ввода объектов и производственных мощностей в эксплуатацию. Поэтому эффективность использования оборотных средств, вложенных в строительство, в большей мере определяется длительностью производственного цикла в строительстве.

Степень использования оборотных средств можно определить, используя показатели их оборачиваемости: коэффициент оборачиваемости (число оборотов средств за определенный период времени) и среднюю длительность одного оборота в днях. *Коэффициент оборачиваемости* по времени рассчитывается по формуле

$$K_{об} = \frac{B}{OC}, \quad (12.6)$$

где B — выручка от сдачи работ в сумме, равной объему строительно-монтажных работ по договорной цене с добавлением компенсаций и льгот сверх договорной цены, а также выручка от реализации материалов и услуг за определенный период времени; OC — средняя величина оборотных средств за тот же период.

Коэффициент оборачиваемости показывает количество оборотов оборотных средств за конкретный период времени или объем продукции, приходящийся на 1 руб. оборотных средств за рассматриваемый период времени. Уменьшение коэффициента оборачиваемости в конце планового периода времени (год, квартал, месяц) по сравнению с коэффициентом, рассчитанным на начало рассматриваемого периода, свидетельствует о замедлении оборота оборотных средств, и наоборот.

Средняя длительность одного оборота ($D_{ср}$) за принятый расчетный период выражается отношением числа дней в этом

периоде к величине коэффициента оборачиваемости и определяется по формуле

$$D_{ср} = \frac{T_p}{K_{об}}, \quad (12.7)$$

где T_p — длительность расчетного периода, дни; $K_{об}$ — коэффициент оборачиваемости.

Длительность оборота характеризует собой время, необходимое для прохождения оборотными средствами всех стадий кругооборота, и показывает, через сколько дней оборотные средства возвращаются в организацию в виде выручки от реализации работ, услуг. *Оборачиваемость оборотных средств на каждой стадии* устанавливается по формуле

$$D_{ср}^{ст} = \frac{D_{ср} \times \Pi}{100}, \quad (12.8)$$

где $D_{ср}$ — длительность пребывания средств на отдельных стадиях кругооборота, дни; Π — доля отдельных элементов или групп оборотных средств в общей сумме, %.

При расчете показателей использования оборотных средств их наличие определяют исходя из фактических остатков на начало и конец периода, приведенных в разделах II и III актива баланса организации.

Эффективность использования оборотных средств находится в непосредственной зависимости от оборачиваемости оборотных средств. Ускорение оборачиваемости средств означает высвобождение части этих средств из оборота: абсолютное — когда уменьшается требуемая сумма средств — и относительное — когда при неизменных размерах оборотных средств увеличивается объем строительно-монтажных работ.

Важным мероприятием, ускоряющим оборачиваемость оборотных средств, является улучшение системы расчетов за выполненные работы: соблюдение сметной, финансовой и договорной дисциплины. На ускорение оборачиваемости оборотных средств существенное влияние оказывает совершенствование технологии и организации работ, обеспечивающее непрерывность производства и ликвидации потерь рабочего времени.

Ускорения оборачиваемости оборотных средств можно достигнуть в результате сокращения времени пребывания материалов в пути от поставщика к потребителю, уменьшения текущих и страховых запасов, недопущения необоснованного накопления сверхнормативных запасов, применения ме-

ханизации и автоматизации погрузочно-разгрузочных работ. Для ускорения оборачиваемости оборотных средств необходимо сокращать незавершенное производство.

В условиях рыночной экономики наряду с указанными показателями, характеризующими эффективность использования оборотных средств, необходимо также рассматривать влияние величин и структуры оборотных средств на платежеспособность и финансовое состояние строительной организации.

Структура оборотных средств оказывает непосредственное влияние на платежеспособность организации, от которой зависит возможность получения кредитов и других заемных средств, предоставляемых заимодавцами. Если организация хочет иметь в своем обороте заемные средства, она должна обеспечивать высокий уровень своей платежеспособности, достаточный для принятия кредитором решения о предоставлении ей заемных средств.

Для *оценки платежеспособности* используются в основном два показателя: коэффициент абсолютной ликвидности и общий коэффициент покрытия. Каждый из них рассчитывается с использованием данных по отдельным элементам или всей суммы оборотных активов и краткосрочной задолженности.

Коэффициент абсолютной ликвидности представляет собой отношение суммы денежных средств и краткосрочных финансовых вложений к краткосрочной задолженности организации.

Общий коэффициент покрытия показывает, во сколько раз оборотные активы организации превышают сумму краткосрочных долгов.

Общий коэффициент покрытия должен быть больше единицы. В этом случае у организации после уплаты долгов остаются оборотные активы, достаточные для продолжения бесперебойной работы.

Способы повышения платежеспособности организаций зависят от характеристики оборотных активов (средств). Повышение платежеспособности может быть обеспечено за счет увеличения доли собственных оборотных средств и соответствующего снижения доли заемных средств в источниках формирования оборотных средств. Другим способом повышения платежеспособности является направление части оборотных активов непосредственно на погашение долгов при условии неизменности собственных оборотных средств.

Для оценки финансового состояния (качества структуры бухгалтерского баланса) строительной организации исполь-

зуются коэффициент текущей ликвидности и коэффициент обеспеченности собственными средствами.

Коэффициент текущей ликвидности — это отношение фактической стоимости наличных оборотных средств организации в виде производственных запасов, готовой продукции, денежных средств, дебиторской задолженности и прочих оборотных активов (разделы II и III актива баланса) к срочным обязательствам в виде краткосрочных кредитов банка, различных кредиторских задолженностей и др. (раздел II пассива баланса).

Коэффициент текущей ликвидности характеризует общую обеспеченность организации оборотными средствами для ведения производственно-хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных финансовых обязательств.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами представляет собой отношение разности между объемами источников собственных средств (итог раздела I пассива баланса) и фактической стоимостью основных средств и прочих внеоборотных активов (итог раздела I актива баланса) к фактической стоимости оборотных активов (сумма итогов разделов II и III актива баланса).

Структуру баланса организации можно считать неудовлетворительной, а предприятие — неплатежеспособным при одном из следующих условий:

- ✓ коэффициент текущей ликвидности на конец отчетного периода имеет значение меньше 2;
- ✓ коэффициент обеспеченности собственными средствами на тот же момент времени имеет значение меньше 0,1.

Глава 13

МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СТРОИТЕЛЬСТВА

13.1. Материально-техническое обеспечение строительства в условиях рынка

Система материально-технического обеспечения строительства в условиях рынка ориентирована на сеть предприятий промышленности и стройиндустрии, транспортных и энергетических организаций, научно-исследовательских, проектных, учебных и других учреждений, хозяйств. Она направлена на обеспечение строительного комплекса необходимыми материально-техническими ресурсами.

Оценивая в целом ситуацию на товарном рынке строительных материалов, можно констатировать, что предприятия и организации работают в условиях, характеризующихся достаточной свободой предпринимательской деятельности, которая зафиксирована законодательно: они обладают необходимой хозяйственной самостоятельностью по отношению к управленческим и властным государственным структурам, имеют доступ практически ко всем ресурсам, свободны в выборе контрагентов при совершении торгово-закупочных и хозяйственных операций, самостоятельно (исходя из своих интересов) распоряжаются получаемым доходом, выбирают направления развития своей деятельности, руководствуясь целями получения максимальной прибыли. Имеющиеся производственные мощности и объемы производства строительных материалов в целом вполне удовлетворяют спрос на этом рынке. Проблема дефицита материальных ресурсов для отрасли строительства с переходом к новой системе хозяйствования отошла в прошлое.

Материально-технические ресурсы строительства подразделяются на производственные, непроизводственные и природные (рис. 13.1).

Цели материально-технического обеспечения строительных организаций:

- ✓ своевременное обеспечение строительного производства необходимыми видами ресурсов требуемого качества и количества;

- ✓ улучшение использования ресурсов: повышение производительности труда, фондоотдачи, обеспечение ритмичности строительных процессов, сокращение оборачиваемости оборот-

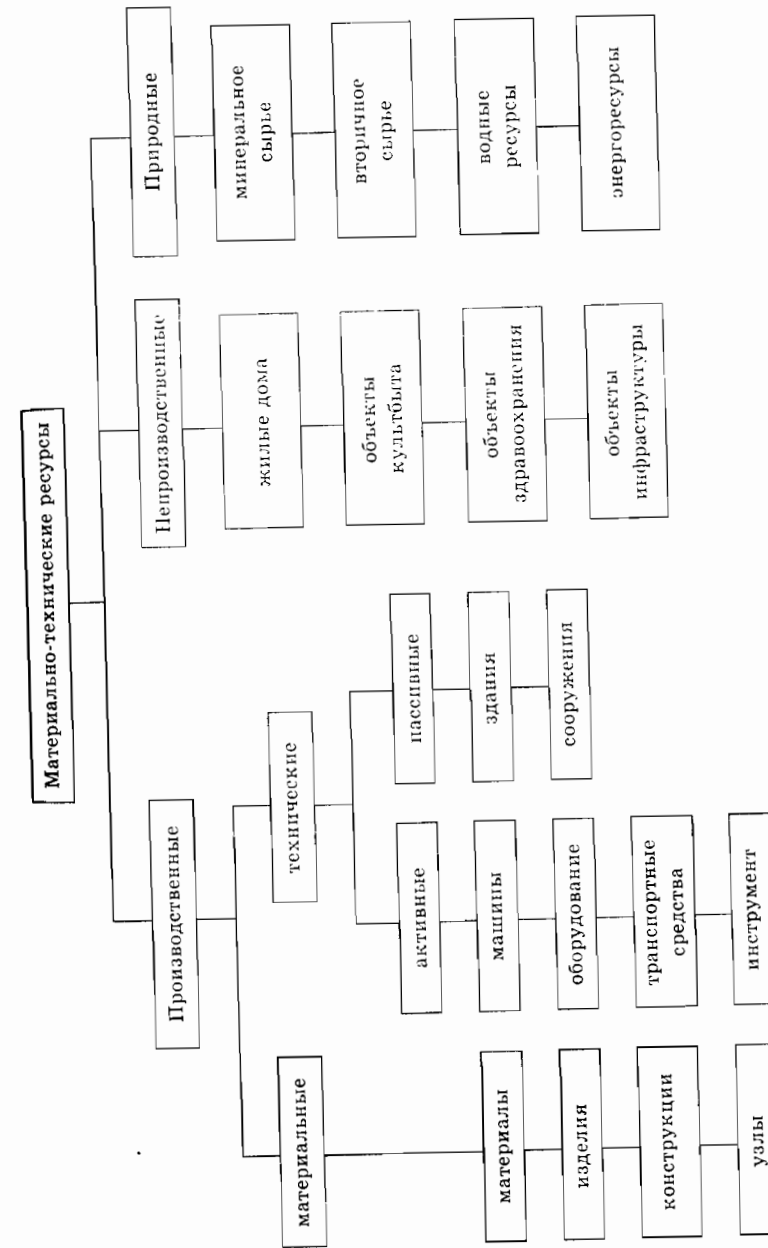


Рис. 13.1. Состав материально-технических ресурсов

ных средств, полное использование вторичных ресурсов, повышение эффективности инвестиций и другие показатели;

✓ анализ организационно-технического уровня строительного производства и качества строительно-монтажных работ (услуг) своей организации и у конкурентов, позволяющих разработать предложения по повышению конкурентоспособности выпускаемой продукции — зданий и сооружений (услуг) и др.

Для достижения перечисленных целей в строительной организации необходимо постоянно выполнять следующие работы:

1. Проведение маркетинговых исследований рынка поставщиков строительных материалов, конструкций, изделий, полуфабрикатов и др. (оказание услуг). Выбор поставщиков рекомендуется осуществлять исходя из следующих требований: наличие у поставщиков лицензии и достаточного опыта работы в данной области, высокий организационно-технический уровень производства, надежность и прибыльность работы, обеспечение конкурентоспособности выпускаемых строительных материалов и др., приемлемая их цена, простота схемы и стабильность их поставок;

2. Нормирование потребности в конкретных материально-технических ресурсах.

3. Разработка организационно-технических мероприятий по снижению норм и нормативов расхода материально-технических ресурсов.

4. Поиск каналов и форм материально-технического обеспечения строительного производства.

5. Разработка материальных балансов.

6. Планирование материально-технического обеспечения строительного производства.

7. Организация обеспечения строительными материалами, конструкциями, изделиями, полуфабрикатами и другими материалами рабочих мест.

8. Учет и контроль использования материально-технических ресурсов.

9. Организация сбора и переработки отходов строительного производства.

10. Анализ эффективности использования материально-технических ресурсов.

11. Стимулирование работы по улучшению использования материально-технических ресурсов.

В зависимости от этих функций определены соответствующие службы материально-технического обеспечения (МТО) строительного производства¹.

¹ См.: Российская архитектурно-строительная энциклопедия. 1996. Т. 1. С. 208—209.

К ним следует отнести:

✓ службу материально-технического снабжения, которая должна своевременно обеспечивать и регулировать поставки для производственного процесса сырья, полуфабрикатов, комплектующих деталей. Кроме того, органы снабжения и сбыта обеспечивают выполнение услуг в объеме, номенклатуре и в сроки, установленные хозяйственными договорами;

✓ службу складирования и хранения материалов, топлива, сырья и готовой продукции, которые обеспечиваются складским хозяйством, являющимся производственно-технической базой системы снабжения и сбыта;

✓ производственно-технологическую службу комплектации готовой продукции. Она особенно важна, так как возведение зданий и сооружений требует поставки комплекта сборных элементов строго по календарным графикам. Поэтому служба производственно-технологической комплектации обеспечивает подбор изделий и конструкций строго в определенном количестве и номенклатуре, в заданные сроки по суточным и часовым графикам, согласованным со строительными организациями;

✓ службу инструментального хозяйства и технологической оснастки. Она должна обеспечивать производство инструментов, приспособлениями, технологической оснасткой, формами высокого качества при минимальных издержках на их производство. Обеспеченность ими предопределяет успех внедрения передовой технологии, механизации трудоемких работ;

✓ службу ремонтно-механических производств, которая должна обеспечивать рабочее состояние большого и сложного парка оборудования, машин путем их ремонта и модернизации. Четкая работа этой службы в большой степени определяет результаты работы строительной организации;

✓ службу транспортных процессов, которая обеспечивает перемещение внутри строительной площадки и вне ее огромных масс грузов, необходимых для нормального функционирования производственного процесса. Особенно точной и ритмичной работы требует технологический транспорт, связывающий отдельные процессы в единую производственную систему.

13.2. Организация поставки материально-технических ресурсов

В рыночных условиях строительная организация связана со многими предприятиями как потребитель через рынок закупок и как производитель через рынок сбыта. Материально-техническое обеспечение (МТО) строительства ведется по

прямым договорам с различными поставщиками. Они входят в систему материально-технического обеспечения, которая включает:

- ✓ поставки материально-технических ресурсов для государственных нужд;
- ✓ оптовую торговлю технологическим оборудованием, строительными материалами, конструкциями, изделиями, полуфабрикатами;
- ✓ торговлю вышеуказанными ресурсами через систему строительных бирж, торговых домов и посреднических предприятий.

Государственная система органов материально-технического обеспечения объединена АО «Росконтракт» с подразделениями:

- хозрасчетные фирмы АО «Росконтракт»;
- территориально-посреднические предприятия (опторги);
- торговые дома, биржи;
- частные посреднические фирмы, предприятия;
- предприятия строительной индустрии;
- управления производственно-технологической комплектации (УПТК).

Прогрессивные формы технологии и организации строительного производства требуют строгого выполнения условий обеспечения строительно-монтажных работ материально-техническими ресурсами по комплектности и своевременности поставок. Выполнение данной задачи возлагается на управление производственно-технологической комплектации (УПТК).

Главной задачей УПТК является обеспечение увязки в единое целое процессов заготовки материалов и деталей, изготовления полуфабрикатов, конструкций и комплектной их доставки на стройки в соответствии с графиком выполняемых строительно-монтажных работ. Формы организации УПТК разнообразны и зависят от специфики строительства объектов, их территориального размещения, уровня сборности, от видов и объемов работ и других конкретных условий. УПТК по поручению треста выступают в качестве заказчика материальных ресурсов, необходимых для выполнения запланированных объемов строительно-монтажных работ, и вступают в договорные отношения с транспортными организациями.

В функции УПТК входят приемка поступающих в адрес треста материальных ресурсов, их складирование и хранение, изготовление нетиповых деталей и конструкций, доведение поступающих материалов до высокой степени техно-

логической готовности, организация своевременной доставки комплектов на строительные площадки.

Управления производственно-технологической комплектации осуществляют свою деятельность на основе хозяйственного расчета.

13.3. Формы и методы обеспечения материально-техническими ресурсами и их эффективность

Все организационные вопросы обслуживания строительного производства следует рассматривать системно и комплексно, так как от качества поступающих на строительные площадки конструкций, изделий и других материалов, энергетических ресурсов, технологического оборудования и оснастки и т.п. зависит конкурентоспособность выпускаемой продукции — зданий и сооружений (услуг).

Организация обслуживания строительного производства включает: материально-техническое обеспечение, энергетическое, ремонтное, транспортное и складское хозяйства, контроль качества.

К основным задачам этого процесса следует отнести:

- ✓ определение данного строительного производства в системе обеспечения материально-техническими ресурсами и системе менеджмента;
- ✓ определение целей деятельности рассматриваемого строительного производства;
- ✓ формирование заданий и работ по выполнению целей;
- ✓ разработка структуры службы обеспечения материально-техническими ресурсами и определение ее функций;
- ✓ определение факторов и показателей деятельности создаваемой службы;
- ✓ разработку и реализацию стратегических тактических и оперативных планов работы службы обеспечения материально-техническими ресурсами, применяя прогрессивные подходы менеджмента;
- ✓ обеспечение контроля и мотивации выполнения планов;
- ✓ анализ эффективности работы этой службы.

В современных условиях в строительном комплексе распространены следующие формы (методы) обеспечения ресурсами:

- ✓ через товарно-сырьевые биржи;
- ✓ прямые связи;
- ✓ аукционы, конкурсы;
- ✓ спонсорство;
- ✓ собственное производство и др.

Конкретную форму (метод) обеспечения материально-техническими ресурсами строительная организация (фирма) выбирает исходя из их особенностей, продолжительности их получения, количества предложений, а также качества, цены и др. факторов. При определении формы обеспечения строительного производства ресурсами следует установить надежность поставщика и уровень конкурентоспособности выпускаемых строительных конструкций, изделий и других материалов. При заключении с поставщиками контрактов (договоров) следует помнить о необходимости отражения в них количественных и качественных показателей, конкретных форм поставок, сроков, санкций и других требований.

Материально-техническое обеспечение является формой распределения средств производства на основе организационных связей и договоров между поставщиками и потребителями непосредственно или через посредника. Оно в значительной мере предопределяет результативность строительного производства, оказывая непосредственное воздействие на использование производственных фондов, ритмичность производства строительного монтажа работ, себестоимость, производительность труда, продолжительность строительства и другие показатели.

13.4. Логистика в системе организации материально-технического обеспечения в строительстве

Рассмотрение строительного комплекса в целом и составляющих его компонентов позволяет сделать вывод, что строительство можно отнести к системе, включающей совокупность взаимосвязанных и взаимообусловленных потоков. Основными из них являются: потоки информации, материально-технических и финансовых ресурсов и др.

Известно, что для достижения необходимых результатов по сокращению сроков строительства зданий и сооружений, улучшению их качества с приемлемыми затратами в первую очередь требуется оптимизация и рационализация указанных и других экономических потоков. В строительных организациях и предприятиях строительной индустрии экономическими потоками можно считать взаимосвязанные и взаимообусловленные процессы движения собственных и привлеченных ресурсов для достижения их целей.

Строительство как система воспринимается в первую очередь через материально-техническое обеспечение стройки. Для того чтобы построить любые здания и сооружения, необходимы в нужном количестве строительные материалы,

конструкции и изделия, сырье и технологическое оборудование и др., которые предусмотрены проектом на строительномонтажные работы. Процесс организации строительного производства предусматривает четкую поставку этих ресурсов в заданном объеме, указанные сроки и соответствующего качества. Опыт работы различных производств в стране и за рубежом показывает, что для решения подобных задач применяется логистика.

В терминологическом словаре имеется следующее определение логистики. *Логистика* — наука о планировании, контроле и управлении транспортированием, складированием и другими материальными и нематериальными операциями в процессе доведения сырья и материалов до производственного предприятия, внутривозвратской переработки сырья, материалов и полуфабрикатов, доведение готовой продукции до потребителя в соответствии с интересами и требованиями последнего, а также о передаче, хранении и обработке соответствующей информации.

При этом основными объектами исследования являются: издержки логистические, информационный поток, логистическая система, логистическая функция, логистическая цепь, логистические операции, материальный поток и др. Логистика охватывает ряд взаимосвязанных разделов, в том числе логистику снабжения, логистику производства, логистику сбыта, логистику транспорта и др. В рамках логистических систем решается ряд задач и их комплексов, включая прогнозирование потребности в строительных материалах и контроль за состоянием запасов, сбор и обработка заказов, определение последовательности и звенности продвижения материального потока по логистической цепи и т.п.

Логистические системы строительства следует рассматривать в контексте общей теории логистических систем.

По видам потоков логистические системы можно разделить на следующие: *материальные, финансовые, информационные потоки и потоки трудовых ресурсов.*

Логистические системы материальных потоков, или, другими словами, материальные логистические потоки опосредуют все движения материальных ресурсов строительных организаций и предприятий (фирмы) от их закупок до сбыта готовой продукции (здания и сооружения).

Логистическая система финансовых потоков (или финансовая логистическая система) опосредует все движения финансовых ресурсов, связанных с производством и реализацией строительной продукции.

Логистическая система информационных потоков (информационная логистическая система) опосредует процессы как простого, так и расширенного воспроизводства строительной фирмы.

Логистическая система потоков трудовых ресурсов (трудо-вая логистическая система) опосредует все разнообразие их миграции в строительной фирме.

В соответствии с дифференциацией логистик по стадиям строительного производственного цикла можно рассматривать такие логистические системы, как:

✓ системы закупочной логистики, которые организуют потоки закупок материально-технических ресурсов и производственно-технологической комплектации строек, а также сопровождающие потоки финансовых, информационных и трудовых ресурсов;

✓ системы предпринимательской (производственной) логистики, которые организуют потоки ресурсов предприятий стройиндустрии и строительной фирмы в процессе производства строительных конструкций, изделий и других материалов, проектно-конструкторских, строительско-монтажных и пусконаладочных работ;

✓ системы распределительной (сбытовой) логистики, которые организуют потоки готовой строительной продукции, работ и услуг, предоставляемых потребителям, а также сопровождающие их потоки финансов, информации и трудовых ресурсов;

✓ системы транспортно-складской логистики, которые организуют грузопотоки и внутрискладские потоки строительной фирмы.

Классификацию логистических систем строительной фирмы можно продолжить и по другим признакам, например, таким как стадии инвестиционного процесса, этапы жизненного цикла строительной продукции и т.п.

Процессы формирования логистических систем тем сложнее, чем больше экономически независимых субъектов включено в логистическую цепь. В этом смысле относительно более сложными представляются макрологистические системы, чем микрологистические. По характеру организационно-экономической интеграции субъектов макрологистической системы выделяют вертикальные, горизонтальные и конгломератные системы. Логистическая деятельность базируется на трех основах: техника как совокупность всех технических средств и оборудования, сопровождающих материальные ресурсы, информация как совокупность всей статистической и динамической информации о движении материальных и не-

материальных потоков в системах, экономика предприятия и отрасли.

Предметом логистики является комплексное управление всеми материальными и нематериальными потоками в системах.

Логистика охватывает как сферу производства, так и сферу обмена материальных благ (подсистема материально-технического снабжения и сбыта продукции). Она нацелена на создание и контроль деятельности единой системы управления производством и маркетингом, финансовыми и экономическими расчетами и обработкой необходимой информации.

Будучи одним из крупнейших субъектов конечного потребления материальных ресурсов, строительный комплекс в наибольшей степени должен быть заинтересован в эффективных формах их приобретения в рациональном использовании.

Решение этих задач применительно к разным видам ресурсов имеет свою специфику. Для машин и оборудования, подлежащих монтажу, используемых в процессе выполнения строительных работ, наиболее эффективной является лизинговая форма приобретения. Ее развитие в России в условиях ограниченных инвестиционных ресурсов и платежного кризиса особенно актуально. Кроме того, для машин и оборудования, подлежащих монтажу, это организация поставок с максимальным приближением к моменту сдачи техники на монтаж.

Для материалов, строительных конструкций и деталей первостепенное значение имеет рационализация материальных потоков с целью минимизации связанных с ними затрат, что предопределяет целесообразность и необходимость применения логистики как эффективного научного инструментария управления формированием и движением материальных потоков.

Рынок строительных материалов и отрасль капитального строительства составляют сейчас сегменты хозяйственно-экономического комплекса России, в которых сложились условия, достаточные для продвижения логистической политики.

Наиболее высокий уровень конкуренции наблюдается на рынке строительных материалов по сравнению с другими рынками средств производства.

Предприятия промышленности строительных материалов и строительной индустрии располагают значительными резервами неиспользуемых производственных мощностей, и многие во имя их полной загрузки готовы к сотрудничеству с покупателями, исходя из удовлетворения повышенных требований со стороны спроса.

В инвестиционном процессе значительная часть материального потока формируется внутри строительного комплекса и полностью зависит от действий звеньев и подразделений этого комплекса, выбора ими рациональных решений и их последовательной реализации.

Материальный поток в строительстве, начинаясь за ее пределами, завершается моментом использования материальных ресурсов в процессе создания (обновления, ремонта) основных фондов. В промышленности же материальный поток не завершается созданием готовой продукции в данном производстве, а лишь трансформируется его движение в другое производство в качестве элемента оборотных фондов. Поэтому применение логистики не распространяется на продукт труда.

Имея четко выраженную продуктивную неоднородность в процессе строительного цикла, состав материалов на каждой стадии цикла изменяется (при устройстве фундаментов, возведении стен, выполнении кровли, внутренних работах, строительстве коммуникаций и т.п.). Поэтому для каждого этапа строительного цикла необходимы адекватные ей логистические решения. Если в промышленности отправным моментом для логистического решения является продукт, то в строительстве это стадия строительного цикла.

Материальный поток в строительстве непрерывно меняет свою пространственную направленность по мере перемещения производства работ с одного объекта на другой или разветвляется в пространстве при одновременном возведении нескольких объектов. Из этого следует, что по одним и тем же материалам производитель работ должен использовать различные логистические решения, что не исключает их совпадение в сходных условиях.

Важной составной частью поиска эффективных решений в области материально-технического обеспечения является построение рациональных логистических решений, т.е. определение состава и характера деятельности хозяйственных структур, участвующих в движении материального потока. При определенных условиях целесообразно удлинение логистической цепи, включение в нее торговых посредников. В особенности это относится к процессу материально-технического обеспечения малого бизнеса, получившего в России широкое развитие именно в строительстве.

Специфическим для строительства промежуточным звеном логистической цепи являются подразделения производственно-технологической комплектации.

В заключение следует отметить следующее.

Переход к рыночной экономике в корне изменил характер взаимоотношений в строительном комплексе, в том числе в области его материального обеспечения. Состояние спроса со стороны строительного комплекса и ценовая политика поставщиков стали основными факторами конъюнктуры рынка строительных материалов. В условиях экономики рыночного типа главной проблемой для поставщиков стала организация сбыта продукции, а для потребителей — минимальные затраты на ее приобретение.

Перед строительным комплексом (крупнейшим субъектом конечного потребления материальных ресурсов) стоят задачи выбора эффективных форм их приобретения и рационального использования. По машинам и оборудованию в решении этих задач большая роль принадлежит развитию лизинга, по материалам и строительным конструкциям — эффективной организации материальных потоков, что связано с применением в практике материального обеспечения методов логистики.

13.5. Эффективность функционирования логистических систем в строительном комплексе

Увеличивающаяся тенденция роста общих затрат по сравнению с ростом доходов, повышение себестоимости строительной продукции, а также уровня конкуренции подтверждают актуальность работы по внедрению логистической системы в строительном комплексе.

Строительный комплекс является совокупностью подрядных и специализированных строительных предприятий, предприятий промышленности строительных материалов и строительной индустрии, механизации и транспорта, проектных, изыскательских и научно-исследовательских организаций, учебных заведений, строительных бирж, инжиниринговых, консалтинговых, управленческих фирм, специализирующихся в области строительства (независимо от форм собственности и ведомственной принадлежности), отраслевые органы управления (федеральные, республиканские и муниципальные), а также отраслевые общественные организации (союзы, ассоциации и т.п.).

В этих организациях существуют свои логистические затраты, представляющие собой затраты трудовых, материальных, финансовых и информационных ресурсов, обусловленные осуществлением предприятиями строительного комплекса своих функций по выполнению заказов потребителей (заказчиков). Затраты этих предприятий, включаемые в со-

став логистических затрат, весьма разнообразны и их можно рассмотреть по следующим группам расходов: на закупку, производство и сбыт продукции.

Разнообразие видов логистических затрат, сложность связей их с функциями, выполняемыми различными подразделениями строительного комплекса, недостаток фундаментальных научных исследований и практических рекомендаций в этой области затрудняют решение вопросов по управлению строительным производством с целью получения прибыли.

В условиях рыночной экономики особый интерес представляет изучение и снижение логистических затрат предприятий, определение их места и роли в механизме ценообразования. При этом важным вопросом является поиск путей уменьшения логистических затрат и на этой основе снижения уровня цен на различные услуги (поставка строительных материалов, конструкций, сырья и т.п.), повышение уровня конкурентоспособности и доходности предприятия.

Задача менеджера по логистике заключается в анализе затрат и издержек, создаваемых в каждом звене логистической цепочки, в поиске путей повышения эффективности деятельности предприятия. Менеджеру необходимо также оценивать затраты и эффективность деятельности конкурентов и сравнивать их с собственными показателями. Степень эффективности логистической деятельности предприятия строительного комплекса определяет уровень его конкурентоспособности.

При анализе и планировании логистических затрат предприятиями строительного комплекса могут быть использованы следующие основные показатели эффективности функционирования логистических систем:

- абсолютная сумма затрат, используемая при оценке логистических затрат, и их величины по отдельным статьям и элементам затрат;
- уровень логистических затрат по общему объему и отдельным статьям, рассчитанный как отношение суммы логистических затрат к объему продаж в процентах;
- экономичность – достижение определенного результата при наименьших затратах (принцип минимизации) или обеспечение результата при заданном объеме затрат (принцип максимизации);
- эффективность использования потребленных ресурсов, вычисленная как отношение объема продаж или прибыли отчетного (планового) периода к логистическим затратам за этот же период;
- затратноемкость, характеризующая уровни логистических затрат по функциональным областям.

Логистические затраты выступают как инструмент управления предприятиями строительного комплекса. Определение состава логистических затрат способствует принятию экономически обоснованных управленческих решений. Уровень рассматриваемых затрат характеризует экономическое положение предприятия, уровень его конкурентоспособности.

Одним из эффективных средств контроля над общими затратами является полное сосредоточение всех ресурсов на достижение результатов. Причем важен не абсолютный уровень общих затрат, а соотношение между усилиями и полученными результатами. Даже при систематическом направлении усилий и достижении результатов необходим анализ затрат и контроль над ними.

Важнейшим показателем оценки эффективности функционирования логистических систем является прибыль, в которой отражаются результаты всей логистической деятельности.

Логистические затраты являются качественным показателем эффективности функционирования логистической системы. Уровень качества логистического обслуживания напрямую связан с минимизацией потерь при обслуживании заказов потребителей.

Показателем эффективности функционирования логистической системы может быть интегральный критерий оптимальности, или критерий минимума общих затрат этой системы. Таким образом, обобщающий показатель можно представить в следующем виде:

$$\Theta = \sum_i^p \sum_j^f \sum_k^z Q_{ijk} - \sum Z, \quad (13.1)$$

где Q_{ijk} — объем логистических услуг по i -й операции j -й функции k -го заказа; $\sum Z$ — общие затраты на логистическую деятельность; p — количество логистических операций; f — количество логистических функций; z — количество обслуживаемых заказов потребителей.

став логистических затрат, весьма разнообразны и их можно рассмотреть по следующим группам расходов: на закупку, производство и сбыт продукции.

Разнообразие видов логистических затрат, сложность связей их с функциями, выполняемыми различными подразделениями строительного комплекса, недостаток фундаментальных научных исследований и практических рекомендаций в этой области затрудняют решение вопросов по управлению строительным производством с целью получения прибыли.

В условиях рыночной экономики особый интерес представляет изучение и снижение логистических затрат предприятий, определение их места и роли в механизме ценообразования. При этом важным вопросом является поиск путей уменьшения логистических затрат и на этой основе снижения уровня цен на различные услуги (поставка строительных материалов, конструкций, сырья и т.п.), повышение уровня конкурентоспособности и доходности предприятия.

Задача менеджера по логистике заключается в анализе затрат и издержек, создаваемых в каждом звене логистической цепочки, в поиске путей повышения эффективности деятельности предприятия. Менеджеру необходимо также оценивать затраты и эффективность деятельности конкурентов и сравнивать их с собственными показателями. Степень эффективности логистической деятельности предприятия строительного комплекса определяет уровень его конкурентоспособности.

При анализе и планировании логистических затрат предприятиями строительного комплекса могут быть использованы следующие основные показатели эффективности функционирования логистических систем:

- абсолютная сумма затрат, используемая при оценке логистических затрат, и их величины по отдельным статьям и элементам затрат;
- уровень логистических затрат по общему объему и отдельным статьям, рассчитанный как отношение суммы логистических затрат к объему продаж в процентах;
- экономичность – достижение определенного результата при наименьших затратах (принцип минимизации) или обеспечение результата при заданном объеме затрат (принцип максимизации);
- эффективность использования потребленных ресурсов, вычисленная как отношение объема продаж или прибыли отчетного (планового) периода к логистическим затратам за этот же период;
- затратноемкость, характеризующая уровни логистических затрат по функциональным областям.

Логистические затраты выступают как инструмент управления предприятиями строительного комплекса. Определение состава логистических затрат способствует принятию экономически обоснованных управленческих решений. Уровень рассматриваемых затрат характеризует экономическое положение предприятия, уровень его конкурентоспособности.

Одним из эффективных средств контроля над общими затратами является полное сосредоточение всех ресурсов на достижение результатов. Причем важен не абсолютный уровень общих затрат, а соотношение между усилиями и полученными результатами. Даже при систематическом направлении усилий и достижении результатов необходим анализ затрат и контроль над ними.

Важнейшим показателем оценки эффективности функционирования логистических систем является прибыль, в которой отражаются результаты всей логистической деятельности.

Логистические затраты являются качественным показателем эффективности функционирования логистической системы. Уровень качества логистического обслуживания напрямую связан с минимизацией потерь при обслуживании заказов потребителей.

Показателем эффективности функционирования логистической системы может быть интегральный критерий оптимальности, или критерий минимума общих затрат этой системы. Таким образом, обобщающий показатель можно представить в следующем виде:

$$\Theta = \sum_i^p \sum_j^f \sum_k^z Q_{ijk} - \sum Z, \quad (13.1)$$

где Q_{ijk} — объем логистических услуг по i -й операции j -й функции k -го заказа; $\sum Z$ — общие затраты на логистическую деятельность; p — количество логистических операций; f — количество логистических функций; z — количество обслуживаемых заказов потребителей.

Глава 14

ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

14.1. Сущность трудовых ресурсов и производительности труда

В современных условиях особое внимание необходимо уделять совершенствованию организации труда и повышению его производительности, так как они являются единственным источником реального экономического роста и прогресса. Однако в последние годы резко усилились процессы некомпенсированного выбытия промышленно-производственного потенциала, в том числе рабочих мест. Начиная с 1991 г. выбытие производственных мощностей в ряде отраслей превысило ввод новых, происходит дальнейшее сокращение ввода новых рабочих мест. Кроме того, в строительстве особенно интенсивно сокращается количество физических рабочих мест, и в первую очередь из-за уменьшения производственного строительства, т.е. логика проста: ограничение сбыта продукции приводит к уменьшению числа занятых, а за этим следует и сокращение физических рабочих мест за их ненадобностью.

Необходимо отметить, что в сложившейся экономической ситуации проблема роста эффективности труда остается одной из самых сложных, но, решая ее, можно добиться успехов в построении социально ориентированной рыночной экономики. Реальный механизм решения проблемы состоит в том, чтобы проводить финансово-кредитную и экспортно-импортную политику, направленную на развитие национального производства, создавать обстановку, когда бы действовали реальные стимулы к накоплению и инвестированию, разгосударствление собственности осуществлять с учетом возможности и эффективности производства, бережно относиться к накопленному интеллектуальному и трудовому потенциалу страны.

Сложившаяся ситуация требует кардинальных мер, направленных на повышение производительности труда как со стороны работников предприятия, так и со стороны государственных органов. Поэтому вопросы производительности труда, ее роста для всех отраслей и особенно для строительства являются весьма актуальными.

Большое значение, которое имеет рост производительности труда для отдельных предприятий и всего общества, делает необходимым изучение основных факторов, влияющих на

уровень производительности труда и выявление резервов его роста.

Производительность труда — это эффективность затрат труда в процессе производства. Давая общее определение, можно сказать, что производительность труда определяется количеством продукции, то есть суммой потребительных благ в натуральном их выражении, создаваемых рабочим в единицу времени.

14.2. Факторы и резервы роста производительности труда

Факторы — это движущие силы, причины, воздействующие на какой-либо процесс или явление. В зависимости от характера и степени влияния на уровень производительности труда факторы можно объединить в следующие группы: материально-технические, организационно-экономические, социально-психологические, природно-климатические, политические, фактор собственности.

Материально-технические факторы связаны с использованием новой техники, прогрессивных технологий, новых видов сырья и материалов. Решение задач совершенствования производства здесь достигается:

- ✓ модернизацией оборудования;
- ✓ заменой морально устаревшего оборудования новым, более производительным;
- ✓ повышением уровня механизации производства: механизацией ручных работ, внедрением средств малой механизации, комплексной механизацией работ на участках и в цехах;
- ✓ автоматизацией производства;
- ✓ внедрением новых прогрессивных технологий;
- ✓ использованием новых видов сырья, прогрессивных материалов.

Научно-технический прогресс следует рассматривать как главный источник всестороннего роста производительности труда. Внедрение в производственный процесс достижений научно-технического прогресса в современных условиях требует инвестиций, в первую очередь на реконструкцию и техническое перевооружение действующих производств.

Материально-технические факторы наиболее важны, так как обеспечивают экономию овеществленного труда.

Организационно-экономические факторы определяются уровнем организации труда, производства и управления. К ним относится совершенствование организации управления производством: структуры аппарата управления, систем уп-

правления производством, внедрение и развитие автоматизированных систем управления производством.

Социально-психологические факторы определяются качеством трудовых коллективов, их социально-демографическим составом, уровнем подготовки, трудовой активности, стилем руководства в подразделениях и на предприятии в целом, что формирует морально-психологический климат.

Природно-климатические факторы оказывают значительное влияние на ход строительства в силу того, что абсолютное большинство строительных работ производится на открытом воздухе. Эти факторы должны учитываться на начальном этапе проектирования строительного процесса.

Политические и законодательные факторы регулируют процессы налогообложения, инвестирования, лицензирования, таможенного регулирования и др.; определяют направление развития всех отраслей народного хозяйства, в том числе строительства.

Фактор собственности. В современных условиях принципиального изменения экономического механизма в стране, связанного с изменением форм собственности на средства производства и результаты труда, экономика строительства (как прикладная научная дисциплина) также претерпевает серьезные изменения. Это приводит к новым экономическим отношениям на базе предпринимательства и конкуренции, создает предпосылки для ликвидации отчуждения человека от средств производства.

Все перечисленные факторы тесно связаны и взаимозависимы, они должны изучаться комплексно. Это необходимо для того, чтобы более точно оценить влияние каждого фактора, так как действия их неравноценны. Одни дают устойчивый прирост производительности труда, а влияние других является преходящим.

Под резервами роста производительности труда на предприятии подразумевают неиспользуемые (реальные) возможности экономии ресурсов производства. Обычно на российских предприятиях внутрипроизводственные резервы роста производительности труда подразделяются на резервы снижения трудоемкости, использования рабочего времени, экономии материальных ресурсов и орудий труда.

По времени использования резервы производительности труда подразделяются на *текущие* и *перспективные*.

Текущие резервы могут быть реализованы в ближайшем периоде и, как правило, не требуют значительных единовременных затрат. К их числу можно отнести лучшее использование оборудования, ликвидацию или сокращение брака, при-

менение наиболее рациональных и эффективных систем оплаты труда, совершенствование организации труда на предприятии и его нормирование.

Перспективные резервы роста производительности труда обычно требуют перестройки производства, внедрения новых технологий и т.д., для этого необходимы дополнительные капитальные вложения и значительные сроки осуществления работ.

Исходя из содержательной стороны определения производительности, а именно как отношения объема продукции к произведенным затратам, она может повышаться в четырех случаях:

- ✓ когда объем продукции растет, а затраты снижаются (классический случай);
- ✓ объем продукции растет быстрее, чем затраты;
- ✓ объем продукции остается без изменения, а затраты снижаются;
- ✓ объем продукции снижается более медленными темпами, чем затраты.

Управленческая стратегия по обеспечению роста производительности труда должна выбираться исходя из этих случаев.

14.3. Методы измерения производительности труда

Для оценки имеющихся резервов, соизмерения уровня производительности труда в различных организациях, выявления динамики производительности труда за ряд лет важное значение в строительстве имеет правильное (объективное) измерение производительности труда.

Уровень производительности труда в строительстве определяется двумя основными показателями: количеством продукции, выработанной в единицу времени (*выработка*), и затратами времени, необходимыми на изготовление единицы продукции (*трудоемкость*).

Производительность труда определяется разными способами в зависимости от того, в каких единицах измеряются объем продукции и трудовые затраты.

Методы измерения:

1. Объем производства продукции (работ, услуг):

1.1. натуральный;

1.2. нормативный;

1.3. стоимостной: валовой, товарной, условно чистой, чистой продукции.

2. Трудовые затраты:

2.1. человеко-часы;

2 2. человеко-дни;

2.3. среднесписочная численность персонала.

Рассмотрим каждый из обозначенных способов.

Натуральный метод производительности труда позволяет определять выработку рабочего по профессиям в натуральных показателях по видам работ (кубометры кладки, кубометры конструкций, квадратные метры площади) либо в целом в единицах измерения конечного продукта, приходящегося на одного работающего (квадратные метры жилой площади, километры трубопровода и т.д.).

По видам работ *натуральный показатель* (выработка рабочего в натуральных показателях) можно определить как отношение объема отдельного вида работ в натуральном измерении (кубометры, погонные метры, квадратные метры) к численности рабочих по данному виду работ (человек).

Натуральная выработка является наиболее объективным и достоверным показателем производительности труда. Показатели выработки в натуральных измерителях позволяют определить и сравнивать производительность труда отдельных бригад и рабочих, планировать их численность, профессиональный и квалификационный состав, сопоставлять уровень производительности труда при строительстве однотипных объектов, на однородных работах в различных строительных организациях и т.д. Однако эти показатели производительности также не свободны от недостатков. Они, например, не дают возможности определить обобщающий показатель производительности труда по строительной организации при наличии нескольких видов разнородных работ, не учитывают изменения остатков незавершенного производства.

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 представляет собой отношение трудоемкости работ по норме (человеко-дни), умноженный на 100%. Нормативный метод дает возможность определить либо степень сокращения нормативного времени, либо уровень выполнения норм выработки.

Стоимостной метод является наиболее распространенным, здесь количество продукции учитывается по сметной стоимости или по договорной цене. Уровень производительности труда характеризуется при этом методе измерения сметной стоимостью строительного-монтажных работ, приходящихся на одного работающего основного и подсобного производства, т.е. строительного-производственного персонала строительной организации.

Стоимостной показатель является показателем, обобщающим уровень производительности труда по строительной организации (по строительному управлению, тресту), а также по объединению, министерству в целом. Достоинства показателя — простота исчисления, возможность сопоставлять уровни выработки на разных объектах, стройках, определять динамику за ряд лет, его недостаток — влияние материалоемкости работ, динамики цен на орудия и предметы труда, которые не имеют отношения к эффективности живого труда. Ведь материалоемкость строительного-монтажных работ на монтаже сборного железобетона достигает 70—75%, а на земляных работах только 5—8%. Поэтому возникает проблема учета структурных сдвигов выполняемых работ.

Показатель стоимости валовой продукции, на основе которого долгие годы планировались и учитывались объемы производства продукции, привлекателен тем, что продукция разных предприятий и за разные годы исчислялась в единых оптовых ценах предприятий по состоянию на какое-то время. Это позволяло нивелировать изменение цен в разные периоды и добиваться по этому критерию сопоставимых показателей. Однако стоимость продукции отражает не только затраты живого труда, но и прошлого, овеществленного в сырье, материалах, покупных полуфабрикатах, деталях и узлах, поступающих по кооперации. Более дорогое сырье, направляемое на обработку, увеличивало стоимость валовой продукции и соответственно уровень производительности труда без какого-либо участия работников предприятия. В стоимость валовой продукции входит также разница в стоимости незавершенного производства на начало и на конец периода. Это дает возможность предприятиям повышать стоимость валовой продукции, а вместе с ней и показатель производительности труда за счет увеличения объемов незавершенного производства.

Показатель стоимости товарной продукции свободен от влияния объемов незавершенного производства, но сохраняет другие недостатки, присущие показателю валовой продукции.

Теоретически наиболее полное представление о вкладе предприятия в создание продукции дает *показатель чистой продукции* — вновь созданной стоимости, так как на его величину не влияют затраты на сырье, материалы, покупные полуфабрикаты и узлы, он свободен от стоимости амортизационных отчислений.

$$P = Z + Пр, \quad (14.1)$$

где Z — заработная плата работников предприятия с начислениями; $Пр$ — прибыль предприятия.

Чистая продукция точно характеризует вновь созданную стоимость, если продукция реализуется по рыночным ценам. Но в нашей действительности большое влияние оказывают монопольные цены, которые искажают реальный вклад предприятия в создание новой стоимости, и установление стоимости чистой продукции становится проблематичным.

Показатель условно-чистой продукции включает в себя помимо заработной платы с начислениями и прибылью также сумму амортизационных отчислений основных средств, то есть часть прошлого труда:

$$P = Z + \text{Пр} + A, \quad (14.2)$$

где Z — заработная плата всех работников предприятия с начислениями; Пр — прибыль предприятия; A — сумма амортизации.

Положительная роль этого показателя состоит в том, что, характеризуя вновь созданную стоимость, он является сопоставимым. Так как данный показатель не зависит от материалоемкости производства, исключается деление выпускаемой продукции на «выгодную» и «невыгодную». Кроме того, устраняется влияние на показатель производительности труда объема кооперированных поставок, а также повторный счет продукции. Последнее имеет немаловажное значение в условиях комбинирования производства и создания производственных и промышленных объединений. Но практика использования этого измерителя объема производства при значительной рентабельности различных изделий и большими различиями доли прибыли в оптовой цене предприятия не дала надежных результатов сопоставимости реального вклада предприятия в выпуск продукции и его отражения в виде соответствующей величины прибыли.

Трудозатраты наиболее точно отражаются отработанным количеством человеко-часов. Но их подсчет очень трудоемок.

Человеко-дни дают менее точный результат трудозатрат по сравнению с человеко-часами, так как они не учитывают внутрисменных простоев.

Среднесписочная численность персонала по сравнению с человеко-днями не учитывает целодневных простоев, но тем не менее именно показатель среднесписочной численности персонала используется при подсчетах годовой производительности труда, так как это обеспечивает сопоставимость показателей различных предприятий, отраслей и по стране в целом. Показатели часовой и дневной выработки применяют при внутрипроизводственном анализе хозяйственной деятельности предприятия.

Итак, для определения выработки выбираются соответствующие показатели объема производства продукции и трудовых затрат и первые делятся на вторые.

На основании анализа достоинств и недостатков показателей объема продукции и трудовых затрат следует отметить, что любое из возможных сочетаний имеет определенный экономический смысл, а выбор их должен определяться конкретными задачами измерения уровня производительности труда. Наиболее универсальным способом определения выработки на предприятии будет расчет величины чистой продукции предприятия за год, приходящейся на одного среднесписочного работника этого предприятия за год.

Другой показатель производительности труда — трудоемкость — представляет собой сумму затрат живого труда на производство единицы продукции.

Для определения трудоемкости единицы продукции затраты на все производство делятся на объем выпущенной продукции за определенный период. Показатель трудоемкости не подвержен влиянию посторонних по отношению к данному строительству факторов. Поэтому фактическая трудоемкость продукции (работ) более правильно, чем показатель стоимостной выработки, характеризует уровень и динамику производительности труда.

В целях планирования и анализа труда рассчитывают трудоемкость отдельных операций, изделий, работ.

Технологическая трудоемкость (T_1) определяется затратами труда основных рабочих-сдельщиков и повременщиков. Она насчитывается по производственным операциям, деталям, узлам и готовым изделиям.

Трудоемкость обслуживания (T_2) представляет собой затраты труда вспомогательных рабочих основных цехов и всех рабочих вспомогательных цехов и подразделений, занятых обслуживанием производства. Ее расчет производится по каждой операции, изделию либо пропорционально технологической трудоемкости изделия.

Производственная трудоемкость (T_3) складывается из трудоемкости технологической и обслуживания, то есть это затраты труда основных и вспомогательных рабочих на выполнение единицы работ.

Трудоемкость управления (T_4) складывается из затрат труда руководителей, специалистов, служащих. Одна часть таких затрат, которая непосредственно связана с изготовлением изделий, прямо относится на эти изделия, другая часть затрат, которая непосредственно не связана с изготовлением изделий, относится к ним пропорционально производственной трудоемкости.

Лучше всего пользоваться показателем полной трудоемкости продукции, включающим затраты труда всех категорий работников (в человеко-часах), которая определяется по формуле

$$T = T_1 + T_2 + T_3 = T_4 + T. \quad (14.3)$$

В зависимости от способа исчисления различают нормативную, фактическую, плановую трудоемкость.

Показатели трудоемкости необходимы для расчета уровней производительности труда, оценки эффективности применения новых конструкций, материалов и технологических процессов, а также эффективности механизации строительно-монтажных работ, когда определяются трудовые затраты на единицу либо на весь комплекс выполненных механизмами работ. Применяют их для расчета потребности в трудовых ресурсах в строительстве.

Методы измерения производительности труда должны постоянно совершенствоваться, с тем чтобы найти объективную оценку эффективности (результативности) затрат труда с учетом конкретных экономических целей и целенаправленного использования тех или иных факторов. При современных экономических методах управления в условиях перехода к рыночной экономике ведется поиск таких измерителей, которые выражали бы связь результатов и затрат с учетом хозяйственных интересов как отдельных работников, так и общества в целом. В качестве результата используется прибыль, доход, а затрат — фонд оплаты труда.

Организационно-экономические методы управления факторами роста производительности труда. Переход к рыночному типу экономики требует переосмысления традиционных подходов к управлению ростом производительности труда. Необходимо оценить все положительное и отрицательное, что было накоплено за многие годы наукой и практикой в этой области. Целесообразно рассмотреть производительность с позиций не только ее технико-экономического содержания.

Технико-экономическое содержание определяется связью с факторами производства. Увеличивающиеся возможности технологии, техники и материалов реализуются под воздействием организации труда, производства и управления. Труд может быть эффективным только тогда, когда его организация осуществляется в комплексе с организацией производства и управления, но это условие не всегда соблюдается. Организация производства — это, по существу, обеспечение функционирования вещественных элементов труда, а орга-

низация управления — функционирования трудовых отношений. Необходима комплексная организация трудовой деятельности применительно к рабочему месту, структурной единице и предприятию в целом: переход от узкого понимания организации труда к технологической деятельности.

В настоящее время на вновь вводимых объектах не всегда имеются тщательно проработанные проекты организации труда, производства и управления, тесно увязанные с технико-технологическими параметрами. По этой причине уровень организации труда и управления производством, а также численность работников на предприятиях, работающих в одинаковых условиях, выпускающих один и тот же вид продукции на одинаковом оборудовании, часто существенно различаются.

Активизация человеческого фактора и ускорение научно-технического прогресса — это взаимосвязанные проблемы сбалансированности и динамичного развития факторов производства. Теоретически данная проблема плохо разработана.

Решая проблему эффективности труда, нельзя не учитывать усиление роли социальных факторов: *гуманизации труда*. Только в этом случае могут быть найдены оптимальные решения двух взаимосвязанных задач: обеспечить высокорезультативное производство и реализацию конкурентоспособных товаров и услуг и одновременно с этим расширить воспроизводство работников путем предоставления каждому человеку соответствующих социальных гарантий. Гуманизация труда предполагает признание приоритетного значения человека при определении содержания его труда, возможностей использования новых технологий, условий охраны окружающей среды. Последнее особенно актуально в сфере строительного производства. Недопустимо чрезмерно узкое разделение труда, необходимо предоставить работникам широкие возможности расширять их трудовые функции, совмещать профессии, участвовать в управлении, обеспечить взаимную адаптацию технологии к человеку и человека к технологии.

В условиях рыночных отношений должны обеспечиваться гибкие формы привлечения высокопрофессиональных работников, необходимых организации. Особое значение имеет оценка каждого работника не только с точки зрения его профессиональных качеств, но и как личности с присущими ей индивидуальными особенностями и потребностями. Таким образом, организация трудовой деятельности функционально неотделима от формирования персонала внутреннего рынка труда.

Организация трудовой деятельности на предприятии тесно связана с развитием предпринимательства, отличающегося высокой степенью инициативности и активности работников, их готовностью идти на риск ради собственного дела. Предпринимательство создает новые сферы занятости, новые структуры с учетом интересов предприятий-учредителей.

14.4. Оценка производительности труда

Известно, что экономический рост определяется и измеряется двумя способами: как увеличение реального валового национального продукта (ВНП) или чистого национального продукта (ЧНП) за некоторый период времени и как увеличение за некоторый период времени реального ВНП или ЧНП на душу населения.

В свою очередь, реальный ВНП определяется как трудозатраты (в человеко-часах), умноженные на производительность труда (реальная часовая выработка на одного занятого), т.е.:

$\text{ВНП} = \text{число отработанных человеко-часов} \times \text{производительность труда}$.

Таким образом, прямая зависимость между повышением уровня производительности труда и увеличением ВНП, а следовательно, и экономическим ростом очевидна.

Необходимо определить значимость фактора производительности труда в росте реального ВНП. По оценкам западных и отечественных специалистов, повышение уровня производительности труда — основной фактор роста ВНП.

Факторы, влияющие на рост реального ВНП:

1. Увеличение трудозатрат	78
2. Повышение производительности труда	28
технический прогресс	28
затраты капитала	19
образование и профессиональная подготовка	14
экономия, обусловленная масштабами производства	9
улучшение распределения ресурсов	8

Как отмечалось ранее, одной из основных проблем нынешнего кризисного состояния российской экономики является обвальное падение производительности труда. Одной из основных причин сокращения производительности труда во всех отраслях народного хозяйства, и в строительстве в частности, стало беспрецедентное падение объемов производства. В начале рыночных преобразований уменьшение производ-

ства было связано главным образом с разрывом хозяйственных связей между бывшими республиками СССР. На строительстве это сказалось наиболее болезненно. Ведь в строительстве любого объекта принимают участие десятки, а при строительстве крупных сооружений — сотни проектно-изыскательных, научно-исследовательских, строительных и монтажных организаций, также заводы — изготовители основного технологического оборудования, поставщики строительномонтажного оборудования и строительных материалов, банки и другие субъекты экономики, чей капитал так или иначе участвует в строительстве. Лишь слаженная работа всех участников строительства — залог успешного функционирования строительной организации.

В настоящее время вследствие недостатка оборотных средств у предприятий прослеживается устойчивая тенденция снижения платежеспособного спроса, возникает кризис неплатежей.

Усиливаются процессы некомпенсированного выбытия промышленно-производственного потенциала, в том числе рабочих мест. Кроме того, в строительстве особенно интенсивно сокращается количество физических рабочих мест, и в первую очередь из-за уменьшения производственного строительства. То есть вывод очевиден: ограничение сбыта продукции приводит к уменьшению числа занятых, а за этим следует и сокращение физических рабочих мест за их ненужностью.

Одна из существенных причин спада производства и нынешнего состояния экономики — значительное ухудшение управления как отдельным производством, так и отраслевыми и межотраслевыми, территориальными комплексами и народным хозяйством в целом. Руководящие работники в основных и первичных звеньях управления (на уровне предприятия, бригады) в начале внедрения рыночных отношений еще не умели и не способны были управлять производством в новых условиях. Они должны были решать множество неизвестных ранее сложных проблем, связанных с материально-техническим обеспечением, сбытом и реализацией продукции. Приватизация позволила предприятиям самим назначать цены на выпускаемую продукцию, определять необходимую численность персонала, назначать зарплату.

Сейчас управляющие работники приобрели определенный опыт, тем не менее уровень управляемости и отдельных производств, и всего народного хозяйства остается чрезвычайно низким, и требуются решительные меры по восстановлению

важнейших параметров управления. Прежде всего необходимо незамедлительно рассмотреть и утвердить Федеральную программу содействия повышению производительности труда, согласованную с другими мерами по стабилизации и росту экономики, предусмотреть восстановление разрушенной инфраструктуры, в частности служб, занимавшихся ранее разработкой норм и нормативов для предприятий и организаций различных отраслей промышленности, разработать и внедрить экономические механизмы повышения производительности труда в рыночных условиях, их информационное, кадровое и финансовое обеспечение и т.д.

Осуществление этих мер требует значительных материальных затрат, однако без них стабилизация экономического положения невозможна.

Наиболее просто объяснить обвальное падение производительности труда можно тем, что происходящий спад производства не сопровождается соответствующим сокращением численности занятых, а точнее — численности промышленно-производственного персонала. Происходит ускоренное накопление так называемой скрытой или латентной безработицы.

Но, по большому счету, накопление скрытой безработицы было бы невозможным, если бы не уменьшалась реальная заработная плата. В России заработная плата во много раз меньше, чем в Европе, а цены на многие товары достигли мирового уровня. Дешевый труд не может быть высокопроизводительным, обеспечивать экономию и рациональное использование материальных и других производственных ресурсов. Все это ведет к деградации производства, дальнейшему падению его объемов и ухудшению качества выпускаемой продукции. За последние 5 лет реальная заработная плата снизилась более чем на 60%. При этом цены на товары и услуги выросли в несколько тысяч раз.

Принимаемые федеральные законы о повышении заработной платы, на первый взгляд, направлены на решение данной проблемы, но есть основания полагать, что эта проблема лишь усугубляется. Во-первых, в условиях продолжения спада производства эта мера ни к чему, как к росту инфляции. а, в конечном счете, снижению реальной заработной платы не приведет. Опыт последних лет показывает, что быстрее всего реальная заработная плата падает в бюджетной сфере. Во-вторых, самый главный недостаток подобных мер состоит в том, что они неизбежно и очень быстро приведут к соответствующему росту заработной платы в материальной сфере и опять без какой-либо связи с эффективностью труда. А по-

скольку базовый уровень заработной платы в материальном производстве существенно выше, то через небольшой промежуток времени отмеченная диспропорция воспроизведется, но в еще более отягощенном виде.

Существующий ныне механизм управления (а точнее сказать, сдерживание роста) заработной платы в виде налога на превышение нормируемой величины расходов на оплату труда не выполняет никаких стимулирующих функций, а играет исключительно фискальную роль дополнительного сборщика налогов в бюджет. Предприятие, чтобы поддержать своих работников, расходует столько средств на оплату, сколько может, вне связи не только с эффективностью труда, но и с рентабельностью производства. Лидерами по уровню среднемесячной заработной платы практически во всех отраслях материального производства являются предприятия федеральной собственности, что, конечно, свидетельствует не об их более высокой эффективности, а лишь о большой доступности к льготным кредитам и бюджетным средствам. В то же время наименьшую заработную плату получают работники частных предприятий, что позволяет говорить о появлении наиболее действенного механизма сдерживания необоснованного роста оплаты труда — частного интереса (но велика вероятность того, что эти данные — следствие их более умелого сокрытия реальных доходов). Отменить налог на сверхнормативную оплату труда в нынешних условиях вряд ли целесообразно, ибо в наибольшем выигрыше окажутся финансовые, страховые, посреднические компании, где уровень оплаты и так относительно высок. Совершенствовать налоговое законодательство с целью усиления стимулирующей роли оплаты труда можно путем усиления налогообложения первичных доходов, причем, как это делается в большинстве развитых стран, среднедушевых (то есть в расчете на всех членов семьи).

Итак, с одной стороны, заработная плата уже не обеспечивает формирование квалифицированной рабочей силы вслед за инфляцией вне связи с эффективностью производства и труда, но тем самым хоть как-то обеспечивает выживаемость населения. Правительство, пытаясь решить сразу две эти задачи, не решает ни одной из них. Выход из этого положения может быть найден в неизбежных мерах по сокращению балласта скрытой безработицы, повышающих тем самым оплату труда эффективно работающим людям. Одновременно нужно стимулировать создание новых рабочих мест, обеспечивая занятость высвобождаемых трудовых ресурсов. Если первый

шаг тормозится сложившимся менталитетом общества, отсутствием должной политической воли и полной неготовности к реальной борьбе с широкомасштабной открытой безработицей, то второй — отсутствием средств и действенных стимулов для инвестирования.

В настоящее время в строительстве стал актуальным вопрос о повышении эффективности использования трудовых ресурсов. Важным фактором умелого использования рабочей силы в каждой конкретной строительной организации выступает процесс управления трудовыми ресурсами (рабочей силой) СУ, ПМК, треста. Практика использования трудовых ресурсов России последних десяти лет подтверждает необходимость поиска нового механизма управления, обеспечивающего наиболее близкие к оптимальным условия формирования, использования и воспроизводства рабочей силы.

Анализ работы с кадрами в период до реформирования российской экономики свидетельствует, что она имела следующие недостатки:

- ✓ формализация работы по профориентации, подбору и расстановке кадров, как рабочих, так и управленцев;
- ✓ недооценка или переоценка личностных качеств и результатов деятельности отдельных работников, что незаслуженно возвышало одних и обижало других;
- ✓ неравномерная интенсивность загрузки работников, что приводило к ухудшению морально-психологического климата и деградации незагруженных работников;
- ✓ несоответствие работника занимаемому рабочему месту как следствие нерациональной структуры рабочих мест на предприятиях или протекционизма при приеме на работу;
- ✓ снижение ответственности за результаты труда из-за отсутствия чувства хозяина и реального участия в управлении делами предприятия;
- ✓ отсутствие умения самопредставления (саморепрезентации).

Недостатком дореформенного периода являлось и то, что работа с кадрами преимущественно заключалась в мероприятиях по набору и отбору рабочей силы. Идея заключалась в том, что если вам удалось найти нужных людей, то они смогут выполнить нужную работу.

В современных условиях набор подходящих людей является всего лишь началом. В то время как большая часть ресурсов организации представлена материальными объектами, стоимость которых со временем снижается посредством амортизации, ценность людских ресурсов с годами может и долж-

на возрастать. Таким образом, как для блага самой организации, так и для личного блага служащих своей организации руководство должно постоянно работать над всемерным повышением потенциала кадров.

Успешная программа по развитию кадров способствует созданию рабочей силы, обладающей более высокими способностями и сильной мотивацией к выполнению задач, стоящих перед организацией. Естественно, что это должно вести к росту производительности, а значит, и к увеличению ценности людских ресурсов организации.

Первым шагом к тому, чтобы сделать труд работника как можно более производительным, является профессиональная ориентация и социальная адаптация в коллективе. Вновь прибывший в коллектив работник нуждается в элементарной ориентации, а также в приспособлении своего опыта, знаний, умений, стандартов, отношений к данному рабочему месту и коллективу, в котором приходится работать. В осуществлении этого важного ознакомительного комплекса мероприятий с вновь поступившим работником главная роль отводится кадровой службе предприятий. Наряду с этим могут быть использованы специально подготовленные для данной цели справочники, инструктивные материалы, другие средства и способы. Основная часть профориентационно-ознакомительной работы с вновь прибывшим работником приходится на первый день и первую неделю его пребывания в коллективе, но на этом процесс знакомства и адаптации не заканчивается, а длится еще какое-то время. Для качественного роста входящего в коллектив работника необходимо предусматривать обучение на основе выявления его слабых сторон, с учетом специфики его рабочего места.

Следующий путь повышения эффективности использования трудовых ресурсов, который можно предложить, — это применение системы стимулирования трудовой деятельности и совершенствование направлений трудовой мотивации. Чтобы заинтересовать работников в результате деятельности предприятия и его структурных подразделений, важно использовать эффективную систему стимулирования труда. Одним из основных факторов, влияющих на эффективность системы стимулирования, является размер вознаграждения за результаты труда. Здесь возникает противоречивая ситуация: с одной стороны, необходимо повышать гарантированную часть заработка, а с другой стороны, переменная часть должна быть достаточной, чтобы заинтересовать работника в конечных результатах производства. Граница между базой

заработной платы и над тарифной частью в каждом конкретном случае должна определяться дифференцированно с учетом финансового состояния, технологических, организационных и других особенностей предприятия, а также складывающейся цены рабочей силы на рынке труда.

Также нужно отметить, что должно производиться соотношение темпов роста оплаты труда с темпами роста производительности труда в строительных организациях. А также должно осуществляться эффективное государственное регулирование оплаты труда в строительстве через систему нормативно-правовых актов.

Далее для повышения эффективности использования трудовых ресурсов в строительстве предлагаются следующие пути:

- ✓ поощрение трудовых династий, являющихся фактором воспитания пополнения отрасли;
- ✓ эффективное использование методов диверсификации производства строительных работ;
- ✓ совершенствование системы социального партнерства на локальном уровне (в организациях), в регионе, в отрасли, в субъекте РФ, в Российской Федерации в целом.

В итоге можно отметить, что работа с кадрами в дореформенный период имела некоторые недостатки. Для эффективного использования трудовых ресурсов необходимо учитывать ошибки прошлого и исправлять их. А также нужно разрабатывать новые пути повышения эффективности использования трудовых ресурсов, ряд которых предложен выше.

Трансформация строительных предприятий в условиях многоукладной экономики привела к значительному высвобождению кадров из строительных предприятий государственной собственности к частичному востребованию их строительными предприятиями негосударственных форм собственности. Среди таких предприятий — общества с ограниченной ответственностью, общества с дополнительной ответственностью, товарищества на вере и полные товарищества. Одновременно на рынке труда строительных профессий наблюдаются избыток специалистов строителей, занимавшихся ранее возведением объектов производственного назначения, и недостаток специалистов индивидуального жилищного строительства, отделочников, строителей-дизайнеров.

Поэтому с целью изучения резервов повышения эффективности использования трудовых ресурсов в строительстве необходимо провести тщательный всесторонний анализ использования трудовых ресурсов и на этой основе предложить мероприятия по повышению эффективности их использования.

14.5. Участие государства в регулировании рынка труда

Рынок труда выполняет две основные социально-экономические функции: распределение людских ресурсов по альтернативным видам занятости (по профессиям, отраслям, предприятиям, территориям) и распределение доходов в форме окладов, заработной платы как стимула и как вознаграждения за труд. Реализация этих функций рынка труда должна содействовать: эффективности, т.е. максимизации производительности, отдачи от людских ресурсов, максимизации доходов, экономическому росту государства, социальной справедливости и, наконец, обеспечению равных для всех возможностей доступа к рабочим местам и профессиональной подготовке.

Рынок труда, если он складывается стихийно, позволяет решить проблему экономической эффективности, однако для достижения социальной справедливости и гарантии равных возможностей доступа к рабочим местам рынок должен регулироваться государством.

Принципами стратегии регулирования рынка труда являются ее подчиненность требованиям развития общества, экономики; приоритетность мер, обеспечивающих социально-политическую стабильность в обществе; создание экономических условий для обеспечения каждым здоровым членом общества достойного уровня собственного благосостояния; устранение или минимизация неравенства в получении и сохранении работы, в уровне жизни, возникающего по причинам инвалидности, семейных обстоятельств и других объективных факторов.

Целевая функция регулирования рынка труда состоит в содействии расширенному спросу на рабочие руки и поддержке эффективного предложения рабочей силы, с тем чтобы:

- ✓ развить трудовые ресурсы и приспособить их к структурным изменениям для улучшения возможностей экономического роста;
- ✓ содействовать социальному равенству путем улучшения как способности к занятости, так и возможностей для занятости в первую очередь групп населения, находящихся в неблагоприятных условиях;
- ✓ стабилизировать занятость в период экономического спада и создать условия преодоления недостаточного предложения рабочей силы на стадии экономического подъема.

Для регулирования социально-трудовых отношений государство создает специальные организации — институты рын-

ка труда. К ним относятся Министерство труда и социального развития, Государственная федеральная служба занятости населения, региональные и местные органы, службы управления персоналом на предприятиях (организациях), а также общественные организации наемных работников и работодателей, негосударственные службы трудоустройства и т.д.

Основная задача этих институтов состоит в минимизации трансакционных издержек, т.е. если речь идет о регулировании рынка труда, сократить затраты временных, материальных, финансовых ресурсов на поиск работником подходящего рабочего места, а работодателем — подходящего работника. Поэтому важнейшей функцией институтов рынка труда является преодоление «непрозрачности рынка», несовершенства информации, которой располагают работодатели и работники, так как именно отсутствие информации приводит к возрастанию трансакционных издержек. Наиболее распространенными формами осуществления этой функции на макро- и микроуровнях являются: создание банков данных о вакансиях с учетом требований к профессионально-квалификационному уровню работников, научный анализ текущего состояния рынка труда и прогноз перспектив его развития, рекламно-издательская профориентационная деятельность, совершенствование отборочных тестов на профпригодность потенциальных работников и абитуриентов профессиональных учебных заведений и т.п.

Степень регулируемости рынка труда зависит главным образом от сущности социальных функций государства. Так, к примеру, «шведская» модель рынка труда предполагает значительную роль государства в перераспределении национального дохода, в поддержании высокого уровня жизни граждан, в профессиональной подготовке и переподготовке работников. Социальные функции, которые берет на себя государство, формируют направление и принципы регулирования рынка труда.

Меры государственного регулирования рынка труда целесообразно дифференцировать следующим образом.

По объектам воздействия. В этой роли могут выступать население и его отдельные группы, работники и их отдельные группы, предприниматели и их группы. В зависимости от особенностей объекта регулирования можно выделить меры общего воздействия или специальные меры. В то же время в качестве объектов регулирования рынка труда могут выступать элементы организации труда, а именно: оплата труда, его продолжительность, условия труда и т.д.

По направленности воздействия. К этим мерам относятся: меры, увеличивающие (уменьшающие) предложение тру-

да на рынке труда; меры, увеличивающие (уменьшающие) спрос на рынке труда; меры, воздействующие на структуру предложения труда и структуру спроса на труд; меры регулирования рынка труда, направленные на увеличение степени соответствия спроса и предложения.

По форме воздействия меры регулирования рынка труда можно разделить на прямые и косвенные, при этом как прямое, так и косвенное влияние на рынок труда наиболее эффективно при обязательном учете баланса интересов всех субъектов рынка труда.

По характеру воздействия на рынок труда меры регулирования можно дифференцировать на поощрительные, ограничительные, запретительные, защитные.

По содержанию мер при регулировании рынка труда предпочтение может быть отдано мерам экономического или административного характера, либо их определенному сочетанию. К экономическим мерам регулирования рынка труда, к примеру, можно отнести: поддержку экономически целесообразных рабочих мест, организацию общественных работ, специализированное инвестирование для создания новых рабочих мест, поддержку малого бизнеса и т.д. В числе административных мер регулирования рынка труда можно назвать: снижение пенсионного возраста, уменьшение продолжительности рабочего дня, ограничение числа мест работы для одного человека, возможностей совместительства и т.д.

По уровню воздействия меры государственного регулирования рынка труда можно разделить на общегосударственные, региональные, отраслевые, внутрифирменные.

По источникам финансирования — государственные, бюджетные средства, средства Фонда занятости, средства коммерческих организаций и др.

В основе выбора тех или иных мер из всех вышеназванных направлений лежат: анализ и прогноз ситуации на рынке труда, определение степени предпочтительности каждой из мер по результатам анализа и прогноза, оценка последствий и последствий принимаемых мер, анализ степени сочетаемости или противоречивости, разнонаправленности их последствий.

Практика использования методов регулирования рынка труда сформировала представление о двух типах политики на рынке труда — активной и пассивной.

Пассивная политика предполагает ответственность государства за положение работников и работодателей на рынке труда.

Государство предоставляет всем участникам рынка труда определенные гарантии: работникам — сохранение рабочего

места, выплату заработной платы и пособий, социальное страхование, пенсии и т.п.; работодателям — спрос на запланированный объем выпущенной продукции, предоставление сырья и материалов, устойчивые цены и целевое финансирование.

В пассивную политику регулирования рынка труда принято включать следующие меры: регистрацию ищущих работу, определение размера пособия по безработице, организацию системы предоставления пособия по безработице, осуществление неденежных форм поддержки безработных и членов их семей и т.п.

Активная политика на рынке труда нацелена на повышение конкурентоспособности человека в борьбе за рабочее место путем обучения, переподготовки, содействия самозанятости, индивидуальной трудовой деятельности и исходит из того, что здоровый человек должен самостоятельно зарабатывать средства для обеспечения своей семьи, это его долг, ответственность за уровень благосостояния его семьи лежит на нем самом, а государство — лишь посредник, предоставляющий ему возможность занятости.

На разработку и осуществление активной политики на рынке труда решающее влияние оказывают три важнейшие группы факторов:

- ✓ международные трудовые нормы, устанавливающие такие основные права, как свободно избранная занятость, равенство возможностей и обращения, свобода объединения и пр.;

- ✓ сложившийся тип социально-трудовых отношений, поскольку широко признается тот факт, что любая политика, в том числе и активная политика на рынке труда, имеет больше шансов на успех, если ей обеспечены признание и поддержка предпринимателей, трудящихся и других заинтересованных социальных групп, представляющих, например, безработных;

- ✓ разнообразие условий, характерных для рынков труда различных стран и отдельных регионов внутри стран.

Активная политика на рынке труда по форме — это комплекс мер, нацеленных на содействие скорейшему возвращению безработных к активному труду и включающих:

- ✓ помощь при трудоустройстве;
- ✓ содействие в профессиональной переподготовке;
- ✓ развитие самозанятости;
- ✓ профессиональное консультирование и др.

В настоящее время в России сложился ряд направлений в регулировании рынка труда, осуществляемого, в частности, Государственной федеральной службой занятости населения.

К задаче службы занятости относятся: сбор и распространение информации о рынке труда, профессиональное консультирование ищущих работу и обучение безработных новым специальностям, квотирование рабочих мест для инвалидов, молодежи, демобилизованных военнослужащих и других групп безработных граждан, нуждающихся в социальной защите, территориальное перераспределение рабочей силы, поддержка рабочих мест для содействия занятости граждан, которые не могут быть трудоустроены обычным путем (многодетных и одиноких родителей, беженцев и т.д.), содействие предпринимательству и самозанятости безработных, поддержание доходов безработных граждан и членов их семей, развитие программ временных или общественных работ.

Глава 15

ОРГАНИЗАЦИЯ И ПЛАНИРОВАНИЕ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА

15.1. Строительное производство и его организация

Строительное производство — взаимосвязанный комплекс строительных и монтажных работ и процессов, обеспечивающий расширенное воспроизводство путем создания и обновления основных собственных фондов. Оно охватывает процессы, связанные с возведением новых зданий и сооружений, а также расширением, реконструкцией, техническим перевооружением и ремонтом действующих предприятий, зданий и сооружений.

Организация строительного производства — взаимосвязанная система подготовки к выполнению отдельных видов работ, установления и обеспечения общего порядка, очередности и сроков выполнения, снабжения всеми видами ресурсов для обеспечения эффективности и качества выполнения отдельных видов работ и строительства объектов.

Организация строительного производства согласно с требованием СНиП 3.01.01–85 «Организация строительного производства» должна обеспечивать целенаправленность всех организационных, технических и технологических решений на достижение конечного результата — ввода в действие объекта с необходимым качеством и в установленные сроки.

Строительство каждого объекта допускается осуществлять только на основе организационно-технологической документации, включающей предварительно разработанное решение по организации строительства и технологии производства работ, которые должны быть приняты в проекте организации строительства (ПОС) и проектах производства работ (ППР).

ПОС разрабатывается на полный объем строительства, предусмотренный проектом (рабочим проектом).

В состав ПОС включаются:

- календарный план строительства, в котором определяются сроки и очередность строительства основных и вспомогательных зданий и сооружений, технологических узлов и этапов работ, пусковых и градостроительных комплексов с распределением капитальных вложений и объемов строительно-монтажных работ по зданиям и сооружениям и периодам строительства;

- строительные генеральные планы для подготовительного и основного периодов строительства с расположением постоянных зданий и сооружений, мест размещения временных, в том числе мобильных (инвентарных) зданий и сооружений, постоянных и временных железных и автомобильных дорог и других путей для транспортирования оборудования, конструкций, материалов и изделий; путей для перемещения кранов большой грузоподъемности; инженерных сетей, мест подключения временных инженерных коммуникаций (сетей) к действующим сетям с указанием источников обеспечения стройплощадки электроэнергией, водой, теплом, паром; складских площадок; основных монтажных кранов и других строительных машин, механизированных установок; существующих подлежащих сносу строений, мест расположения знаков закрепления разбивочных осей зданий и сооружений;

- организационно-технологические схемы, определяющие оптимальную последовательность возведения зданий и сооружений с указанием технологической последовательности работ;

- ведомость объемов основных строительных, монтажных и специальных строительных работ;

- ведомость потребности в строительных конструкциях, изделиях, материалах и оборудовании;

- график потребности в основных строительных машинах и транспортных средствах;

- график потребности в кадрах строителей по основным категориям;

- пояснительная записка.

Состав и содержание ПОС могут изменяться с учетом сложности и специфики проектируемых объектов.

В состав проекта производства работ (ППР) на возведение здания, сооружения или его части (узла) включаются:

- календарный план производства работ по объекту или комплексный сетевой график, в которых устанавливаются последовательность и сроки выполнения работ с максимально возможным их совмещением;

- строительный генеральный план с указанием границ строительной площадки и видов ее ограждений; действующих и временных подземных, надземных и воздушных сетей и коммуникаций; постоянных и временных дорог; схем движения средств транспорта и механизмов; мест установки строительных и грузоподъемных машин, путей их перемещения и зон действия; размещения постоянных, строящихся и временных зданий и сооружений; мест расположения зна-

ков геодезической разбивочной основы, опасных зон, путей и средств подъема, работающих на рабочие ярусы (этажи); а также с указанием проходов в здания и сооружения, размещения источников и средств энергообеспечения и освещения строительной площадки, расположения заземляющих контуров; мест расположения устройств для удаления строительного мусора, площадок и помещений складирования материалов и конструкций, площадок укрупнительной сборки конструкций, расположения помещений для санитарно-бытового обслуживания строителей, питьевых установок и мест отдыха, а также зон выполнения работ повышенной опасности. На просадочных грунтах водоразборные пункты, временные сооружения и механизированные установки с применением мокрых процессов должны размещаться на строительной площадке с низкой по рельефу местности стороны от зданий и сооружений, а площадки вокруг них должны быть спланированы с организованным быстрым отводом воды;

- технологические карты (схемы) на выполнение отдельных видов работ с включением схем операционного контроля качества, описанием методов производства работ, указанием трудозатрат и потребностей в материалах, машинах, оснастке, приспособлениях и средствах защиты работающих, а также последовательности демонтажных работ при реконструкции предприятий, зданий и сооружений.

- решения по производству геодезических работ, включающие схемы размещения знаков для выполнения геодезических построений и измерений, а также указания о необходимой точности и технических средствах геодезического контроля выполнения строительно-монтажных работ;

- решения по технике безопасности в составе, определенном СНиП III-4-80;

- решения по прокладке временных сетей водо-, тепло- и энергоснабжения и освещения (в том числе аварийного) строительной площадки и рабочих мест с разработкой, при необходимости, рабочих чертежей подводки сетей от источников питания;

- перечни технологического инвентаря и монтажной оснастки, а также схемы строповки грузов;

- пояснительная записка, содержащая:

- ✓ потребность в энергетических ресурсах и решения по ее покрытию;

- ✓ мероприятия, направленные на обеспечение сохранности и исключение хищения материалов, изделий, конструкций и оборудования на строительной площадке, в зданиях и сооружениях;

Основой научной организации строительных процессов являются технологические карты. Их разрабатывают на основе действующих нормативов (СНиПы, ГОСТы, инструкции) с учетом передового опыта в строительстве. На основе типовых конструктивных решений зданий и сооружений разрабатывают типовые технологические карты, которые привязывают к местным условиям. Структура технологической карты состоит из следующих разделов.

1. «Область применения» содержит характеристику конструктивных элементов зданий и сооружений, виды процессов и их состав, характеристику условий производства.

2. «Организация и технология выполнения работ» является основным и включает: требования законченности подготовительных работ, рекомендуемый состав машин и оборудования, графический материал, содержащий схемы конструктивных элементов, схемы комплексной механизации и расстановки машин и оборудования, технологические схемы по устройству элементов конструктивной части, схемы складирования материалов и конструкций, рекомендации по производству работ и составу бригады.

3. «Требования к качеству и приемке работ» содержат схемы контроля или указания по осуществлению контроля и оценке качества работ (в табличной форме).

4. «Калькуляции затрат труда машинного времени и заработной платы».

5. «График производства работ» составляют с использованием данных калькуляции затрат труда.

6. «Материально-технические ресурсы».

7. «Техника безопасности» требует проектной разработки решения по технике безопасности, конкретные мероприятия и правила, относящиеся к процессам данной технологической карты, со ссылкой на СНиП и другие нормативные документы.

8. «Технико-экономические показатели» составляют по данным калькуляции затрат труда и графика производства работ на принятый измеритель конечной продукции. Они включают: нормативные затраты труда рабочих по итогу калькуляции, человеко-часы, нормативные затраты машинного времени по итогу калькуляции, машино-часы; заработную плату рабочих по итогу калькуляции, руб. коп.; заработную плату механизатора по итогу калькуляции, руб. коп.; продолжительность работ по графику, смены; выработку одного рабочего в смену, определяемую делением числового значения показателя конечной продукции на нормативные затраты труда в человеко-смены; затраты на механизацию,

руб. коп.; сумму изменяемых затрат, определяемую суммой заработной платы рабочих и затрат на механизацию, руб. коп.

Технологические карты позволяют заблаговременно разработать технологические нормы для строительства определенных типов зданий и сооружений, регламентировать последовательность строительных процессов, применяемые средства механизации, состав бригад и организацию их труда.

Сущностью любого производства является его производственный процесс. Производственные процессы, осуществляемые на строительной площадке, называют строительными процессами (например, монтаж теплицы, отрывка котлована экскаватором и т.д.). В результате последовательного выполнения строительных процессов создается строительная продукция в виде зданий и сооружений. При изучении строительных процессов их классифицируют по технологическим признакам на заготовительные, транспортные и монтажно-укладочные.

Заготовительные процессы: изготовление строительных материалов, полуфабрикатов (сборных железобетонных конструкций, раствора и т.п.) на специализированных предприятиях, а также на строительных площадках (приобъектных бетонорастворных установках, передвижных битумосмесительных агрегатах и т.п.).

Транспортные процессы: доставка строительных материалов, изделий и конструкций на строительную площадку и их подача непосредственно к рабочим местам.

Монтажно-укладочные процессы осуществляют непосредственно на строящемся объекте. По своему назначению они могут быть основными, создающими строительную продукцию (кирпичная кладка стен, монтаж конструкций и т.п.), подготовительными (подготовка поверхностей к окраске, укрупнительная сборка конструкций перед монтажом) и вспомогательными (установка подмостей, лесов).

В зависимости от специфики технологии монтажно-укладочные процессы разделяют на непрерывные, когда рабочие операции следуют одна за другой, и прерывные, требующие технологического перерыва между отдельными операциями (выдерживание бетона в опалубке, нанесение слоев штукатурки). По роли в производственном цикле монтажно-укладочные процессы относятся к ведущим и совмещаемым. Процессы, которые определяют технологическую последовательность и сроки изготовления строительной продукции, называются ведущими, процессы, выполняемые параллельно с ними, — совмещаемыми. Совмещение процессов способствует сокращению продолжительности строительства.

Строительные процессы различают также по способу трудовых действий: ручные, механизированные, комплексно-механизированные и автоматизированные.

По степени организационной сложности строительные процессы разделяют на простые и комплексные (сложные).

Простой процесс — совокупность технологически связанных рабочих операций, которые выполняются одним и тем же составом исполнителей (монтаж фундаментных блоков, забивка свай и др.).

Комплексный процесс — это совокупность простых процессов, которые находятся в технологической и организационной зависимости, связаны единством конечной продукции. Например, комплексный процесс — возведение монолитного железобетонного фундамента — состоит из таких простых процессов: установка опалубки, монтаж арматуры, бетонирование, уход за бетоном.

Строительные работы — совокупность строительных процессов, в результате которых создается определенный вид строительной продукции.

Называть их принято по виду перерабатываемых материалов (земляные, каменные и т.д.); по возводимым конструктивным элементам (свайные, кровельные и т.д.); по выполняемому процессу (монтажные, транспортные и т.д.). Строительные работы подразделяют на общестроительные (земляные, свайные, каменные, бетонные и др.), выполняемые общестроительными предприятиями (организациями, фирмами), и специальные (сантехнические, электромонтажные, монтаж технологического оборудования и т.д.), выполняемые специализированными предприятиями (организациями, фирмами).

15.2. Производственная структура предприятий в строительстве

В строительном производстве функционируют различные коллективы, объединенные в предприятия (строительные организации, фирмы). При этом они находятся в определенных производственных и экономических отношениях.

Строительству в настоящее время присущи все черты промышленного производства, функционирующего в рыночных условиях. Однако оно имеет ряд особенностей. Так, в процессе производства строительная продукция остается неподвижной, а орудия и предметы труда перемещаются. Строительство, как правило, ведут на открытом воздухе, в разнообразных климатических и природных условиях с различной длительностью цикла (от нескольких месяцев до нескольких



Рис. 15.1. Примерная производственная структура предприятия (строительной организации, фирмы)

лет). Оно отличается повышенной зависимостью строительных процессов от внешних факторов.

В строительстве различают основные, вспомогательные и обслуживающие сторонние предприятия, а также участки, цехи, хозяйства, отделы, входящие в состав строительного предприятия (организации, фирмы).

Их совокупность — производственная структура предприятия (строительной организации, фирмы), которая представлена на рис. 15.1.

15.3. Организационная структура предприятия в строительстве

Организационная структура предприятия (строительной организации, фирмы) — совокупность отделов и служб, занимающихся созданием и координацией функционирования системы менеджмента, разработкой и реализацией управлен-

ческих решений по выполнению заданной программы (бизнес-плана).

Современные организационные структуры предприятий в строительстве имеют множество модификаций в зависимости от объемов выполняемых СМР и территориальной рассредоточенности объектов строительства. Они классифицируются по следующим признакам:

- ✓ по характеру договорных отношений (контракту) — генподрядные и субподрядные;

- ✓ по виду выполняемой работы — общестроительные, выполняющие основные виды общестроительных работ (земляные, бетонные, монтаж конструкций и др.), и специализированные, выполняющие один вид или комплекс однородных работ (отделочные, кровельные, электромонтажные, сантехнические и др.).

Различают также строительные организации, специализированные по видам строительства — промышленного, жилищно-гражданского, транспортного, сельскохозяйственного и др.

По району деятельности они функционируют как тресты-площадки, городского типа, территориальные и федеральные.

Тресты-площадки создают для выполнения строительномонтажных работ на крупных объектах в пределах одной строительной площадки. В их состав входят строительные участки.

Строительные организации (предприятия) городского и территориального (регионального) типа выполняют работы в пределах одного города или региона.

Федеральные строительные организации (предприятия) являются специализированными и выполняют работы в различных регионах страны.

По численности работающих их можно подразделить на малые, средние и крупные. В малых строительных организациях и предприятиях численность работающих составляет от 1 до 100, в средних — 101—500, в крупных — 501 и более человек.

Организационные структуры трестов также имеют различные модели. Возглавляет трест и отвечает за результаты производственно-хозяйственной деятельности управляющий. В зависимости от объемов работ треста управляющий может иметь, кроме первого заместителя, еще от 1 до 3 заместителей главного инженера. Главный инженер отвечает за проведение технической политики и правильную организацию строительного производства, за внедрение достижений научно-технического прогресса. Заместители управляющего трестом отвечают за материально-техническое снабжение, эконо-



Рис. 15.2. Примерная структура управления малым строительным предприятием (организацией)

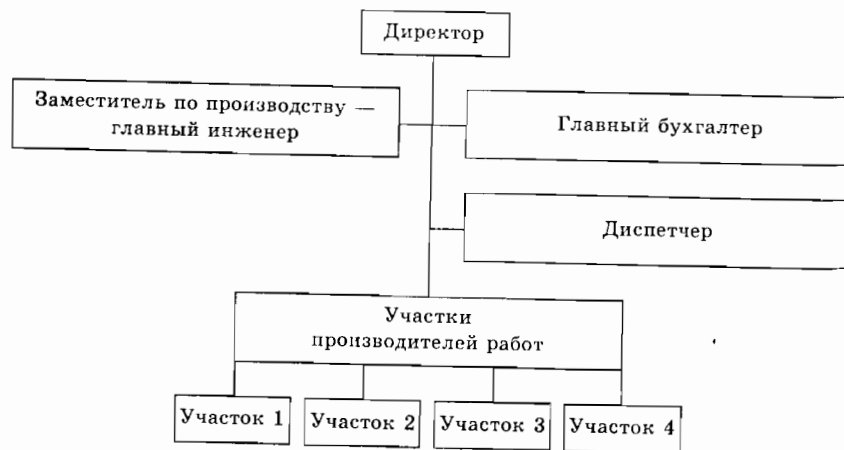


Рис. 15.3. Структура управления малым строительным предприятием (организацией, фирмой) с линейными производителями в виде участков производителей работ

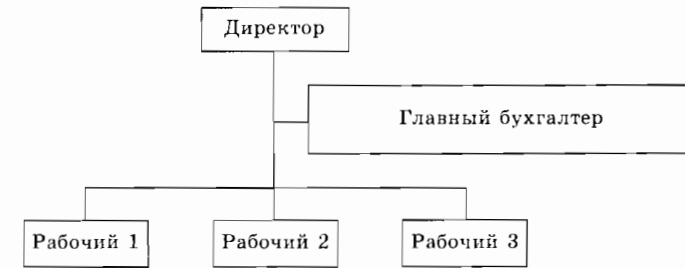


Рис. 15.4. Схема управления малым строительным предприятием (организацией, фирмой) при небольшом количестве рабочих

мическую работу в тресте и социально-бытовое обеспечение работников. Отделы треста, реализуя соответствующие функции управления, организуют работу по созданию условий для выполнения заданий строительного производства.

Управление малыми строительными организациями (предприятиями) осуществляется на основе сочетания принципов единоначалия и самоуправления трудового коллектива. Единоначалие основывается на том, что организацией руководит директор, который назначается его учредителем. С директором заключается контракт, в котором определяются его права, обязанности и ответственность, а также условия материального обеспечения. Директор малой организации утверждает штат и определяет численность работников, устанавливает систему, размеры оплаты труда и другие виды доходов работников. Он самостоятельно решает все вопросы деятельности организации, распоряжается его имуществом и средствами, заключает договора, открывает расчетные счета в банках, принимает меры по материальному снабжению и решению других вопросов для обеспечения деятельности организации. Примерная структура управления малым строительным предприятием (организацией) приведена на рис. 15.2. Органом самоуправления является общее собрание, избирающее правление (совет).

Организационная структура управления малым строительным предприятием (организацией) сравнительно небольшой мощности, включающая только участки производителей работ, строится по упрощенной схеме (рис. 15.3).

При небольшом количестве рабочих в аппарате директора имеется только главный бухгалтер (рис. 15.4).

15.4. Стратегическое планирование в строительстве

Стратегическое планирование представляет собой совокупность целевых действий и решений, которые определены руководством организации для достижения желаемых результатов, с использованием базы практически всех управленческих решений и план, обеспечивающий реализацию миссии строительной организации.

В рамках стратегического планирования должны быть проработаны управленческие решения по направлениям:

- ✓ распределение ресурсов;
- ✓ адаптация к внешним факторам;
- ✓ подконтрольное координирование финансовых и производственных аспектов деятельности;
- ✓ организационное стратегическое предвидение.

Ресурсы организации практически всегда ограничены. Задача разработчиков стратегического плана сводится к тому, чтобы наиболее рационально распределить их с целью достичь конечных результатов с минимизацией потребляемых ресурсов.

Адаптация к внешним факторам включает организацию взаимодействий с внешней средой, в том числе с другими субъектами хозяйствования, правительством, местными органами управления.

Целью внутренней координации является обеспечение эффективной деятельности подразделений организации на основе предварительного выявления сильных и слабых сторон организации.

Организационное стратегическое предвидение строится на опыте прошлых стратегий и связано с изучением, обобщением и анализом, для чего и проводится новое стратегическое планирование. Следовательно, для разработки качественного стратегического плана необходимо получить и обработать огромное количество исходной информации и задействовать грамотных специалистов. Надо иметь в виду, что руководители организации должны не только возглавлять, но и непосредственно участвовать в разработке планов.

Стратегическое планирование не гарантирует успеха. Для достижения конечных результатов, предусмотренных планом, необходимо осуществить не менее качественное его исполнение. Особенно это важно при российских условиях, когда внешние факторы меняются часто и радикально. К разработке стратегических планов наиболее тщательно относятся руководители крупных организационных структур (АО, холдинги, ФПГ, ассоциации, корпорации).

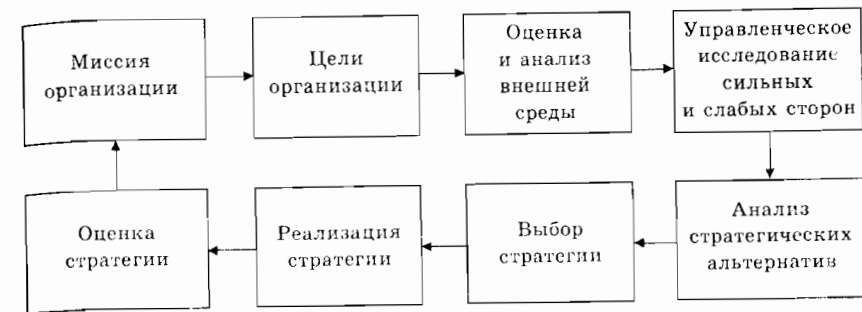


Рис. 15.5. Процесс стратегического планирования

В общем виде процесс стратегического планирования представлен на рис 15.5.

Как видно, первоначальным звеном во всем процессе стратегического планирования является выбор миссии организации. Руководство организации прежде всего должно определиться в части значения своей организации, для чего она должна существовать. Это необходимо, чтобы упредить проявление индивидуальных ценностей при определении целей строительной организации. Удовлетворение индивидуальных ценностей (цели отдельных работников) может привести к разработке стратегического плана, который не будет соответствовать ценностям всех участников инвестиционного процесса.

Предназначения крупных строительных организаций и малых имеют существенные отличия. Малые организации как деятельность, так и вытекающие из нее цели определяют исходя из собственных возможностей в создании и реализации строительного продукта. Чаще всего они ориентируются на участие в этом процессе в качестве субподрядчиков. Но практика показывает, что иногда и малые строительные организации выступают в качестве генерального подрядчика, ориентируясь на запросы рынка строительного продукта.

Цели строительной организации определяют деятельность ее с реализацией выявленных ценностей. При формулировании целей необходимо учесть: цели должны быть не только конкретными и достижимыми, но и ранжированными по времени их исполнения.

Как правило, различают три временных периода постановки и реализации целей:

- ✓ краткосрочные цели организации, которые реализуются в текущих планах, — один год;

- ✓ среднесрочные цели — от одного года до пяти лет;
- ✓ долгосрочные цели — свыше пяти лет.

Но установившиеся временные интервалы плановых решений в условиях экономики рыночного типа осуществить в полной мере невозможно.

При разработке стратегического плана на этапе управленческого исследования сильных и слабых сторон строительной организации разработчики должны провести исследование по следующим направлениям: *маркетинг* (предпродажное и послепродажное обслуживание покупателей строительной и ремонтно-строительной продукции, оценка уровня прибыли), *финансы*, *строительное производство* (операции), *трудовые ресурсы*, *культура деятельности организации*.

Маркетинговые исследования в части получения заказов на выполнение строительных работ играют существенную роль. Строители должны оценить свою конкурентоспособность. Оценка вплотную связывается с последующим изучением стратегических альтернатив — это ограниченный рост объемов строительных работ, определенный и сравнительно высокий рост, сокращение объемов работ и, наконец, сочетание всех альтернатив.

Итогом изучения стратегических альтернатив является выбор определенного варианта стратегии. При этом необходимо учитывать такие факторы, как риск, фактор времени, поведение собственников и их последующее влияние на принятие отдельных плановых решений. Окончательный вариант стратегии должен быть представлен расчетом плановых показателей по всем направлениям деятельности строительной организации и обычно на 3—5 и более лет.

Детальная разработка плановых показателей и меры по их исполнению в большинстве своем осуществляются в текущих планах, разрабатываемых на каждый год или в ряде случаев, в бизнес-планах или среднесрочном плане. Однако не исключена возможность в стратегическом плане представить также последовательность его реализации.

15.5. Текущее планирование в строительстве

Текущее планирование осуществляется с использованием показателей и требований по их реализации стратегического плана. Поэтому структура текущего плана строительной организации, состав разделов должны быть увязаны с перспективным планом. Текущий план должен включать также меры и приемы по контролю исполнения плановых решений.

В текущем плане строительной организации осуществляется детальная разработка оперативных планов для организации в целом и ее отдельных подразделений. Это программы маркетинга по выполнению строительно-монтажных работ и производству материалов, деталей и конструкций, планы материально-технического снабжения, планы по научным исследованиям, внедрению новой техники, новых материалов и перспективных технологий.

Разработка планов производства в новых условиях хоть и является основной в общей системе текущего планирования, но она мало чем отличается от традиционной, которая использовалась в дорыночном периоде.

Она включает конкретизацию целей и задач, поставленных перспективным планом. При этом разрабатываются календарные планы выполнения строительно-монтажных работ на основе заказов или плановых объемов работ, которые могут быть обеспечены в результате выигрыша на рынке строительной продукции (инвестиций), на базе планов и фактической обеспеченности материалами и техническими ресурсами, степени загрузки производственной мощности строительной организации с учетом сроков, определяемых заказами и проектами строительства объектов. Текущие планы включают также возможную реконструкцию мощности организации, замену строительной техники и оборудования, комплектование и обучение работников, программу реализации строительной продукции и предоставление ремонтно-строительных услуг, и в том числе населению.

Первостепенную роль в новых условиях хозяйствования занимают вопросы планирования маркетинга и разработки текущих финансовых планов.

Маркетинг — это стиль руководства, который включает концепцию, философию и принципы поведения, базирующиеся на системно-плановой ориентации строительной организации на рынок.

Основными инструментами осуществления маркетинга являются:

- ✓ товарная и ассортиментная политика;
- ✓ распределительная политика и политика привлечения потребителей;
- ✓ политика цен и условий продаж;
- ✓ коммуникационная политика (взаимосвязь с другими субъектами).

Принципы маркетинга:

1) выполнение строительно-монтажных работ должно быть основано на точном знании потребностей их покупателей, ры-

ночной ситуации и реальных возможностях строительной организации;

2) полное удовлетворение потребностей строительной продукции;

3) эффективная реализация продукции и услуг на определенных рынках в запланированных объемах и в намеченные сроки;

4) обеспечение долговременной результативности (прибыльности) производственно-коммерческой деятельности строительной организации;

5) единство стратегии и тактики поведения организации в целях активной адаптации к постоянным изменениям.

Реализация указанных выше принципов обеспечивается разработкой и осуществлением маркетинговых программ и планов.

Для понимания существа маркетинга следует рассмотреть три варианта поведения производителя строительной продукции по отношению к потребителю в зависимости от спроса и предложения: ориентированность на производство, ориентированность на сбыт и маркетинговое мышление. Первый вариант характерен для начального развития рыночных отношений и при монопольном производстве. Вторым вариантом характерен для организаций, продукция которых стала дефицитной. Это почти вся строительная продукция и строительные материалы. По третьему варианту работают организации, на продукцию которых ограничен спрос, что почти не характерно для строительных организаций.

Разработка маркетинговой стратегии является главной задачей функционирования маркетингового механизма. Стратегия маркетинга охватывает четыре главных элемента системы маркетинга:

- 1) продукт;
- 2) цена;
- 3) доставка продукта потребителям (сбыт);
- 4) продвижение продукта.

Требования, которые предъявляются к стратегии маркетинга:

- ✓ реализм;
- ✓ альтернативность выбора;
- ✓ четкость;
- ✓ гибкость;
- ✓ временная определенность.

Рассмотрим реализацию некоторых требований маркетинга. Для увеличения продаж товара на рынке организация может:

а) увеличить количество продавцов и мест продажи строительной продукции;

б) понизить цены;

в) интенсифицировать рекламу;

г) объединить все эти варианты и т.д.

Временная определенность, как одно из основных требований, предъявляемых к стратегии маркетинга, выражается в определении краткосрочных и долгосрочных целей, которые стремится достигнуть строительная организация.

Разработка стратегии маркетинга предполагает также выполнение очевидных требований учета реальных возможностей организации в части обеспечения строительными материалами, техническими, трудовыми и финансовыми ресурсами. Не следует стремиться охватить все, надо выделить себе нишу работ.

Когда строительная организация ограничивается определенными сегментами рынка, то говорят о *селективном маркетинге*, который наиболее успешно может быть применен малыми и средними организациями.

Сегментирование рынка может быть проведено по следующим критериям:

- ✓ география рынка;
- ✓ отрасли;
- ✓ доходы и статус потребителей;
- ✓ оптовая, розничная торговля, индивидуальные продажи

и т.п.

План маркетинга складывается из следующих характерных блоков:

а) постановка решаемой проблемы и цели, которые должны быть достигнуты;

б) информационное обеспечение и аналитика, необходимые для решения конкретной проблемы;

в) разработка альтернативных планов, приемлемых для решения проблемы;

г) выбор оптимального плана;

д) конкретизация разделов плана;

е) контроль исполнения плановых решений.

Планирование маркетинга начинается с того, что устанавливается основная стратегия организации (стратегия роста и конкуренции). Затем определяются преследуемые организацией цели. Далее на базе анализа внутренней деятельности организации (внутренней среды) и внешней коммерческой среды определяется информация, необходимая для подготовки предложений по решению проблемы. И, наконец, определяется сфера деятельности и инструментарий.

Для организации имеются в основном лишь три варианта стратегии, которые приводят к получению прибыли.

Выбор варианта стратегии позволяет определить цели маркетинга. Цели маркетинга должны содержать ответы на четыре основных вопроса:

1) На что направлен маркетинг (на какой рынок и какую продукцию)?

2) Чего следует добиваться?

3) Какие должны быть достигнуты количественные характеристики?

4) Каковы временные рамки (месяц, квартал, год)?

Для окончательного уточнения сформулированных целей осуществляется анализ внутренней и внешней среды, а также проводится исследование потенциального рынка.

Среди факторов, определяющих успех организации на рынке, могут рассматриваться:

- ✓ известность (имидж);
- ✓ степень новизны строительной продукции;
- ✓ положительные отзывы, рекомендации;
- ✓ инновации в НИОКР;
- ✓ производственные мощности (потенциал);
- ✓ гибкость производства;
- ✓ уровень качества;
- ✓ финансовый потенциал и др.

Анализ приоритетов проводится по нескольким направлениям деятельности и направлен на получение следующей информации:

1) Какая из выполняемых организацией работ дает наибольший оборот?

2) Какие из видов работ менее рентабельны с учетом расходов на привлечение потребителей?

3) Какие из обрабатываемых рынков дают наибольший оборот?

4) Какие из рынков менее рентабельны?

5) В каких отраслях реализуется продукция организации?

6) Какие доли рынков принадлежат организации в этих отраслях?

7) Какие потребители являются лучшими клиентами для организации?

8) Что надо сделать, чтобы привлечь клиентов (потребителей продукции)?

9) Имеются ли группы потенциальных потребителей, которые при соответствующих условиях могут стать покупателями продукции организации?

Реализация маркетинговых и оперативных планов осуществляется через систему бюджетов и финансовых планов, которые обычно разрабатываются на один год с детализацией по кварталам и в некоторых случаях по месяцам. При составлении финансовых планов используются показатели перспективного плана.

Показатели финансового (планового) баланса или баланса доходов и расходов определяются источниками поступлений средств, затратами и расходами. В плановом балансе доходов и расходов находят также отражение финансовые отношения с государственным бюджетом, банковской и страховой системами и по операциям на рынке ценных бумаг, а также эмиссии собственных ценных бумаг.

Состав показателей планового баланса доходов и расходов организации представляет собой определенную систему, позволяющую в рамках каждого периода планирования определять источники затрат (расходов), их соотношение, степень и направления использования, распределение источников и сбалансированность их с затратами или расходами.

Финансовый план содержит расчеты ряда других показателей: прибыли от производственной деятельности, амортизационных отчислений на восстановление основных фондов, поступлений средств в порядке долгосрочного и среднесрочного кредитования, процентов банкам по кредитам, финансовых результатов от других видов деятельности.

Значительное финансирование затрат по капитальным вложениям осуществляется за счет амортизационных отчислений на полное восстановление основных фондов, а также вовлечения в инвестиционный процесс сверхнормативных запасов оборудования, машин и материалов, прибыли, направляемой на реинвестирование, за счет привлечения акционерного капитала, средств от размещения целевых облигационных займов и из других источников.

Наибольший удельный вес в собственных капитальных вложениях имеют суммы амортизационных отчислений. Планированию получения этих средств в организации должно быть уделено наибольшее внимание.

Годовой финансовый план организации одновременно является и инструментом планирования, и инструментом контроля. Обычно в организации должен составляться общий и частные бюджеты. Общий бюджет определяет объемы реализованной продукции, расходы других финансовых операций на предстоящий период. Он включает прогнозный отчет о прибыли, прогнозный баланс и бюджет денежных средств. В самом общем виде бюджет подразделяется на операционный

бюджет и финансовый бюджет. Операционный бюджет подразделяется на бюджеты: реализации; производства; прямых затрат на материалы; прямых затрат на труд; производственных накладных расходов; общих и административных расходов; а также на прогнозный отчет о прибыли.

Финансовый бюджет подразделяется на бюджет денежных средств и прогнозный баланс.

Основными этапами составления бюджета являются следующие:

- 1) составление прогноза реализации;
- 2) определение расчетного уровня объема производства;
- 3) расчет себестоимости строительной продукции и операционных расходов;
- 4) расчет потока денежных средств и других финансовых показателей;
- 5) составление прогнозных форм отчетности.

Бюджет реализации строительной продукции — стартовая точка составления общего бюджета, поскольку объем реализации продукции оказывает влияние практически на все другие статьи общего бюджета. Прогнозный объем реализации строительной продукции в основном определяется сметой, прилагаемой к подрядному договору (или планируемым заказам на выполнение работ). В бюджете реализации определяется также сумма денежных средств, которую организация может получить от своих заказчиков. Наиболее ответственное — определение цены строительной продукции, которая закладывается в сметы.

Бюджет производства составляется после составления бюджета реализации. Ожидаемый объем производства в строительной организации определяется по двум направлениям: объем строительно-монтажных работ и объем производства строительных материалов, деталей и конструкций. В том и другом случае объемы рассчитываются путем учета, наличия запасов, реализации и оптимальных заделов на будущее.

Бюджет прямых затрат на строительные материалы составляется после определения объема производства и рациональных запасов на будущее.

Бюджет прямых затрат на труд также составляется на основе бюджета производства с учетом трудоемкости работ и товаров. Для этого необходимо выявить и отобрать нормативы трудоемкости, используя соответствующие сметные и другие нормы и расценки.

Бюджет производственных накладных расходов включает все прочие статьи, которые не являются прямыми затратами на материалы и прямыми затратами на труд. Сюда относятся

такие расходы, как амортизация, отдельные виды налогов, включаемые в себестоимость, арендная плата и др.

Бюджет общих и административных расходов включает статьи операционных расходов, такие, как расходы по реализации строительной и прочей продукции, общие расходы по управлению и некоторые другие расходы, относимые к этой группе расходов. При составлении этого бюджета отдельно рассчитываются постоянные и переменные операционные расходы.

Бюджет денежных средств составляется в виде притока и оттока денежных средств за определенный период. Он состоит обычно из четырех основных разделов:

- 1) раздел поступлений, который включает остаток денежных средств на начало периода, поступления денежных средств от заказчиков и другие статьи поступления денежных средств;
- 2) раздел расходов денежных средств, отражающий все виды оттоков денежных средств на предстоящий период;
- 3) раздел избытка или дефицита денежных средств — разница между поступлением и расходом денежных средств;
- 4) финансовый раздел, в котором подробно представлены статьи заемных средств и погашения задолженности на предстоящий период.

Прогнозный отчет о прибыли представляет собой расчетную оценку доходов и расходов строительной организации на предстоящий период.

Прогнозный баланс позволяет оценить, как будет выглядеть финансовое положение организации по прошествии соответствующего периода, выявить возможные неблагоприятные для организации финансовые последствия, проверить правильность других расчетов, рассчитать финансовые коэффициенты и оценить их уровень с позиций требований финансового рынка, выделить будущие финансовые источники и обязательства.

Проблема при разработке плана *амортизационных отчислений* заключается в том, что нельзя определенно сказать, следует ли стремиться к получению наибольших сумм амортизации или наоборот, надо ли использовать ускоренную амортизацию или нет.

Краеугольным камнем для строительных организаций является также вопрос переоценки основных фондов. Увеличение базы амортизации путем повышения стоимости основных фондов при их переоценке и применении повышенных норм амортизации позволит поднять уровень амортизацион-

ных отчислений. Однако это вызовет увеличение сумм по налогу на имущество и, кроме того, из-за повышения уровня себестоимости за счет повышенных сумм амортизации приведет или к увеличению цены строительной продукции, или к снижению прибыли.

Поэтому разработчики планов в строительной организации в ближайшие годы при сравнительно высоком уровне инфляции должны решать проблему выбора некоторого рационального варианта как переоценки основных средств, так и использования возможных изменений норм амортизации.

При проведении переоценки должны быть переоценены основные фонды, находящиеся в собственности организаций, их хозяйственном ведении, оперативном управлении, долгосрочной аренде, для определения полной восстановительной стоимости.

Приоритетным признан *метод прямой оценки*, так как он является наиболее точным и позволяет исправить неточности, накопившиеся в результате применения среднегрупповых индексов в ходе предшествующих переоценок.

Организации предоставлено право самой выбирать метод переоценки.

Полная восстановительная стоимость основных фондов определяется на основе затрат на воспроизводство объектов, аналогичных оцениваемым, из тех же материалов, с соблюдением планов, чертежей и качества выполнения работ.

Для документального подтверждения полной восстановительной стоимости основных фондов, определенной методом прямой оценки, могут быть использованы данные о ценах на аналогичную продукцию, полученные от организаций-изготовителей, экспертные заключения о стоимости объектов основных фондов.

Для определения полной восстановительной стоимости зданий, сооружений и объектов незавершенного строительства, индексы пересчета подбираются исходя из периодов осуществления затрат на строительство объектов. Для определения полной восстановительной стоимости оборудования, предназначенного к установке, и объектов, не завершенных строительством, может быть дополнительно учтено их физическое и моральное устарение.

По содержанию, характеру задач и способам их решения текущее планирование составляет основу оперативно-производственного планирования, которое заключается в календарной увязке строительного производственного процесса, выполняемого в подразделениях строительных организаций вплоть до рабочих мест.

Раздел IV

ЭКОНОМИКА СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Глава 16

СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

16.1. Понятие себестоимости строительно-монтажных работ, состав ее затрат

В рыночных условиях хозяйствования независимо от организационно-правовой формы одной из главных целей предпринимательской деятельности (в том числе и в отрасли «строительство») является прибыль как источник финансовых ресурсов для развития производства, удовлетворения потребностей владельцев производства и государства в целом. Прибыль, как известно, определяется разницей между выручкой от реализации продукции и затратами на ее производство и реализацию, т.е. ее себестоимостью.

Себестоимость продукции — один из экономических показателей, выражающий в денежной форме все затраты предприятия, связанные с производством и реализацией продукции. В основе себестоимости находит отражение уровень технической оснащенности строительной организации, степень использования основных фондов, материалов, энергии, рабочей силы, совершенствование методов организации труда и управления производством. Себестоимость отражает величину текущих затрат, имеет производственный, некапитальный характер, обеспечивает процесс простого воспроизводства на предприятии. Себестоимость является экономической формой возмещения потребляемых факторов производства.

Следовательно, усилия предприятия для снижения издержек на производство продукции отражаются на экономической отдаче от производства, росте конкурентоспособности предприятия.

Себестоимость строительно-монтажных работ — важнейший фактор экономических показателей работы строительных организаций.

Определение себестоимости строительно-монтажных работ, производимой продукции и услуг, других видов деятельности строительных организаций — задача бухгалтерского учета в строительстве. Себестоимость — это выраженные в денежной форме затраты на производство строительно-монтажных работ, выпуск продукции и оказание услуг.

Следовательно, себестоимость — важнейший показатель, влияющий на общий финансовый результат деятельности строительной организации.

В строительстве используются показатели *сметной* (определенной в сметах), *плановой* (рассчитанной строительной организацией с учетом конкретных условий) и *фактической* (реально сложившейся на строительной площадке) себестоимости строительно-монтажных работ. Себестоимость строительно-монтажных работ включает расходы на приобретение материалов, топлива, энергии, оплату труда наемных работников, компенсацию износа используемых основных фондов и другие затраты.

Все издержки в зависимости от способов их включения в себестоимость работ подразделяются на *прямые* и *накладные* (косвенные). Наибольшую часть издержек строительного производства составляют прямые затраты, определяемые на основании объема работ, предусмотренного сметой, и сметных норм и расценок. Под *прямыми затратами* подразумевают расходы, связанные с производством строительно-монтажных работ, которые можно прямо и непосредственно включать в себестоимость конкретных строительно-монтажных объектов. В состав прямых затрат входят: основная заработная плата рабочих, стоимость материалов, деталей и конструкций, расходы по эксплуатации строительно-монтажных машин и механизмов.

Под *накладными* (косвенными) *затратами* понимают расходы, связанные с организацией и управлением производством строительно-монтажных работ. Накладные расходы — это комплексные затраты, связанные с деятельностью организации в целом, которые не могут быть отнесены непосредственно на определенный объект учета в строительном производстве или при выпуске продукции и оказании услуг. Совместно с прямыми затратами они составляют сметную себестоимость строительно-монтажных работ.

Затраты на производство строительно-монтажных работ, продукции и услуг подразделяются на текущие и единовременные.

Текущими затратами являются производственные расходы, зависящие от объемов работ и количества выполняемых работ, выпускаемой продукции и оказываемых услуг. *Единовременными* называют затраты, производимые периодически или однократно. Текущие затраты, в свою очередь, в зависимости от их связи с объемами производства строительно-монтажных работ, выпускаемой продукции и оказываемых услуг могут подразделяться на постоянные и переменные.

Постоянные затраты независимо от их связи с объемами производства работ, продукции и услуг остаются неизменными в течение отчетного периода. К ним, в частности, могут относиться: амортизационные отчисления по основным

средствам в случае их начисления от первоначальной стоимости по постоянным нормативам, рассчитанным исходя из срока службы основных средств; износ нематериальных активов; арендная плата за основные средства; расходы на оплату труда управленческого персонала по установленным должностным окладам и др.

Затраты, увеличивающиеся или уменьшающиеся в зависимости от роста или снижения объемов выполненных строительно-монтажных работ, продукции и услуг, относятся к переменным. К ним, в частности, относятся: стоимость использованных материалов; расходы на оплату труда персонала, рассчитанные исходя из расценок на единицу объема строительно-монтажных работ, продукции и услуг и др.

Отдельные затраты нельзя отнести ни к постоянным, ни к переменным, так как они включают элементы и тех и других. Такие затраты принято называть условно-постоянными и условно-переменными в зависимости от преобладания в них постоянных или переменных затрат. Например, расходы на ремонт основных средств являются комплексными затратами, которые включают как постоянные затраты (на оплату труда вспомогательных рабочих — оплата по тарифам и окладам и т.п.), так и переменные (затраты на использование материалов и т.п.).

В себестоимость строительных работ, а также продукции и услуг не должны включаться затраты, не связанные с их выполнением.

Прямые затраты (ПЗ) на производство строительно-монтажных работ, продукции и услуг определяются по формуле

$$ПЗ = М + З + А, \quad (16.1)$$

где М — стоимость используемых непосредственно при выполнении строительных работ материалов, деталей, строительных конструкций, топлива, пара, воды, электроэнергии и т.п. Эти затраты определяются исходя из стоимости приобретения ресурсов, расходов на их доставку, заготовительно-складских расходов с учетом оплаты процентов за кредит, предоставляемый поставщиком в соответствии с договором подряда, наценок и комиссионных вознаграждений, уплаченных снабженческим организациям. Стоимость приобретения материальных ресурсов определяется по действующим ценам без налога на добавленную стоимость; З — расходы на оплату труда производственных рабочих и работников из числа линейного персонала в случае включения их в состав бригад, занятых непосредственно на строительных работах. В состав этих издержек также включают: стоимость продукции, выделяемой в качестве натуральной оплаты работникам; выплаты стимулирующего характера (премии, надбавки и пр.); компенсации, связанные с режимом работы и условиями труда; оплату очередных и дополнительных отпусков и т.д.; А — расходы на содержание и эксплуатацию строительных машин и механизмов, которые включают амортизационные отчисления на полное восстановление строительных

машин и механизмов и других производственных основных фондов; арендную плату за пользование арендованной техникой в размерах, установленных договором; затраты на техническое обслуживание, издержки на ремонт; оплату труда рабочих, занятых управлением строительными машинами и механизмами; расходы на топливо, энергию и другие эксплуатационные ресурсы.

Накладные (косвенные) затраты включают:

✓ административно-хозяйственные расходы, предусматривающие оплату труда административно-хозяйственного персонала, отчисления на социальные нужды (на государственное социальное и медицинское страхование, пенсионное обеспечение, в Государственный фонд занятости населения, на содержание канцелярии и т.д.);

✓ расходы на организацию работ на строительных площадках, включающие издержки, связанные с износом и ремонтом малоценных и быстроизнашивающихся инструментов и производственного инвентаря, используемых в производстве подрядных работ и не относящихся к основным доходам и т.д.;

✓ затраты на обслуживание работников строительства, включающие расходы на подготовку и переподготовку кадров, на обеспечение необходимых санитарно-гигиенических и бытовых условий, издержки на охрану труда и технику безопасности и т.д.;

✓ прочие накладные затраты, платежи по обязательному страхованию имущества строительной организации, по кредитам банка в пределах ставки; расходы на рекламу, связи с общественностью;

✓ издержки, не учитываемые в нормах накладных расходов, но относимые на их счет: сюда могут быть включены пособия в связи с потерей трудоспособности из-за производственных травм, выплачиваемые работникам.

16.2. Сметная себестоимость строительно-монтажных работ: понятие, назначение, порядок определения

Себестоимость строительно-монтажных работ, выполненных строительной организацией собственными силами, определяется по формуле

$$СС_c = ПЗ + НР, \quad (16.2)$$

где ПЗ — прямые затраты; НР — накладные расходы.

Сметная себестоимость строительно-монтажных работ определяется проектной организацией в ходе составления не-

обходимого комплекса проектных документов по сметным нормам и текущим ценам на момент ее расчета.

Сметная себестоимость — база для расчета плановой себестоимости строительно-монтажных работ; она позволяет строительной организации прогнозировать предварительно уровень своих будущих затрат, а заказчику — оценить пределы, в которых может осуществляться торг с подрядной строительной организацией.

Сметная себестоимость является основным показателем, по которому государственные органы налогообложения контролируют прибыльность конкретной сделки строительной организации.

16.3. Плановая себестоимость строительно-монтажных работ: понятие, назначение, порядок определения

Плановая себестоимость строительно-монтажных работ представляет собой прогноз величины затрат конкретной строительной организации на выполнение определенного комплекса строительно-монтажных работ. Цель планирования себестоимости строительно-монтажных работ — определение величины затрат на выполнение работ в установленные договором сроки при рациональном использовании реально находящихся в распоряжении организации производственных ресурсов.

Расчетная (плановая) себестоимость используется строительной организацией для определения прибыли и возможностей своего производственного и социального развития, построения внутрипроизводственного хозяйственного расчета своих структурных подразделений и для других перспектив.

Планирование себестоимости строительно-монтажных работ ведется строительными организациями самостоятельно и является составной частью их бизнес-плана, осуществляется с применением технико-экономических расчетов. Техничко-экономические расчеты проводятся, как правило, исходя из физических объемов по видам работ, конструктивным элементам, объектам и их стоимости, определяются на основе проектно-сметной документации и договорных цен. При этом в расчетах учитываются конкретные условия работы строительной организации, технологические и организационные условия, результаты анализа уровня затрат в предыдущем году, возможности повышения экономической эффективности.

Порядок и методы планирования себестоимости строительных работ каждая строительная организация может установ-

ливать самостоятельно, исходя из условий своей деятельности. При этом плановая себестоимость работ может рассчитываться как по отдельным объектам, так и по подрядным договорам и даже на производственную программу в целом.

Плановая себестоимость строительно-монтажных работ может быть определена технико-экономическим расчетом по статьям затрат на основе плана мероприятий повышения технического и организационного уровня производства по сравнению с предусмотренным в проектно-сметной документации.

Затраты по статье «Материалы» рассчитываются исходя из их потребности, определенной в проектно-сметной документации, их стоимости с учетом расходов на доставку до приобъектного склада и заготовительно-складских расходов. Затраты по статье «Расходы на оплату труда» определяются исходя из проектной потребности в затратах труда рабочих, тарифов, ставок, льгот и компенсаций, финансовых возможностей организации.

Затраты по статье «Расходы по содержанию и эксплуатации строительных машин и механизмов» рассчитываются исходя из проектной потребности времени их работы (в том числе определенной и по проекту организации строительства) в машино-сменах (машино-часах) и плановых калькуляций стоимости машино-смен (машино-часов). Затраты по статье «Накладные расходы» определяются на основе смет этих расходов на планируемый период в размерах, определяемых по принятой в строительной организации методике их распределения по объектам.

Мероприятия по повышению технического и организационного уровня производства разрабатываются в разрезе объектов. Они должны обеспечивать снижение стоимости выполняемых работ по сравнению с установленной в проектно-сметной документации за счет применения более дешевых строительных материалов, прогрессивных строительных конструкций, изделий и строительной техники и более совершенной технологии производства, совершенствования организации производства, улучшения использования трудовых ресурсов и др.

Плановая себестоимость ($CC_{пл}$) является расчетной величиной и может быть определена по формуле

$$CC_{пл} = C_{смп} - ПН - \Delta CC + K, \quad (16.3)$$

где $C_{смп}$ — сметная стоимость строительно-монтажных работ; ПН — плановые накопления; CC — снижение себестоимости в денежном выражении; K — компенсация в связи с увеличением цен и тарифов по сравнению со сметами.

Наряду с расчетом плановой себестоимости строительных работ по статьям затрат, смета затрат на производство может составляться расчетом по элементам затрат. Затраты на производство строительных работ по элементу «Материальные затраты» определяются исходя из потребности в материальных ресурсах, необходимых для производства работ, и их стоимости, включая расходы по доставке до приобъектных складов и заготовительно-складские расходы. Затраты на производство строительных работ по элементу «Затраты на оплату труда» определяются исходя из суммы выплат заработной платы с учетом стимулирующих, компенсирующих и других выплат, производимых за выполняемую работу. Затраты на производство строительных работ по элементу «Отчисления на социальные нужды» определяются на основе установленных законодательством норм, обязательных отчислений органами государственного страхования, Пенсионного фонда, Государственного фонда занятости и медицинского страхования от затрат на оплату труда работников, включаемых в элемент «Затраты на оплату труда».

Затраты на производство строительных работ по элементу «Амортизация основных фондов» определяются исходя из среднегодовой стоимости как собственных, так и арендованных основных производственных фондов, на которые начисляется амортизация, и средней нормы амортизационных отчислений. При определении затрат на производство строительных работ по элементу «Прочие затраты» проводятся расчеты по каждому их виду исходя из планируемых объемов работ, в зависимости от которых изменяется величина этих затрат, а также на основании действующих норм и нормативов.

16.4. Фактическая себестоимость строительно-монтажных работ: понятие, назначение, порядок определения

Фактическая себестоимость строительно-монтажных работ — это сумма издержек (затрат), произведенных конкретной строительной организацией в ходе выполнения заданного комплекса работ в сложившихся условиях производства.

Целью учета фактической себестоимости строительно-монтажных работ являются своевременное, полное и достоверное отражение фактических затрат, связанных с производством и сдачей работ заказчику по видам и объектам строительства, выявление отклонений от ожидаемых значений, а также контроль за использованием материальных трудовых и финансовых ресурсов.

Данные учета себестоимости строительных работ используются в процессе анализа для выявления внутрипроизводственных резервов, а также при определении фактических финансовых результатов деятельности строительных организаций и их подразделений.

Учет затрат на производство строительно-монтажных работ ведется бухгалтерией строительного предприятия чаще всего позаказным методом, при котором объектом учета является отдельный заказ, открываемый на каждый объект строительства (или вид работ) в соответствии с договором, заключенным с заказчиком. Для каждого заказа ведется учет затрат нарастающим итогом до окончания выполнения работ. Этот метод в настоящее время является основным.

Для строительных организаций, выполняющих однородные процессы производства (например, дорожное строительство) или ведущих строительство однотипных объектов с незначительной продолжительностью строительства (например, серийные коттеджи), допускается метод накопления затрат за определенный период по нормативам используемых ресурсов. В этом случае себестоимость сданных заказчику строительных работ определяется расчетным путем, от удельного веса фактически затрат на выполнение работ, находящихся в незавершенном строительном производстве, и их договорной стоимости — к договорной стоимости сдаваемых работ. Учет затрат на производство осуществляется на основе первичной учетной документации, составляемой с обязательным копированием, обеспечивающим учет по объектам строительства и видам работ.

16.5. Пути снижения себестоимости строительно-монтажных работ

Уровень себестоимости строительной продукции в значительной мере определяется самим предприятием-производителем. В основе стоимости издержек производства лежат объективные факторы: потребность в сырье, механизмах, рабочей силе, сложившийся уровень цен на эти ресурсы. В то же время на себестоимость продукции существенно влияет рациональное и эффективное использование этих ресурсов.

Снижения себестоимости строительно-монтажных работ можно достичь за счет:

- ✓ применения производительной техники (снизить расходы топлива и электроэнергии, затраты на ремонт и техобслуживание строительных машин и механизмов);
- ✓ повышения сменности с изменением режима работы строительных организаций, транспорта, занятого на перевозках

в пределах стройплощадки, внедрения экономичной технологии;

- ✓ реорганизации управления строительным производством;
- ✓ экономии материалов за счет рационального снабжения, хранения и расходования.

Существуют и более тонкие и скрытые факторы, которые требуют привлечения научных методик, обширной информационной базы, экономически высококвалифицированных управленческих кадров:

- ✓ выбор рациональных темпов, сроков строительства;
- ✓ оптимизация номенклатуры выпуска продукции, типов работ;
- ✓ определение рациональной степени использования производственной мощности;
- ✓ политика обновления строительных машин;
- ✓ выбор эффективного портфеля заказов;
- ✓ оптимальное управление запасами сырья, материалов, конструкций;
- ✓ профессиональный маркетинг.

Традиционные факторы оцениваются следующим образом.

А. Снижение себестоимости за счет снижения затрат на строительные материалы, детали, конструкции (C_M) можно определить по формуле

$$C_M = Y_{M.P} \left[\left[1 - (100 - Y_{N.P}) \right] \frac{100 - Y_C}{100 \times 100} \right], \quad (16.4)$$

где $Y_{M.P}$ — удельный вес затрат на материальные ресурсы (или отдельного вида материала, конструктивного элемента и т.д.) к сметной стоимости всех строительного-монтажных работ, %; $Y_{N.P}$ — процент снижения нормы расхода материалов, конструкций, деталей (или отдельного их вида); Y_C — процент снижения цены материалов, деталей, конструкций (или отдельного их вида).

Б. Снижение себестоимости за счет увеличения выработки при улучшении использования строительных машин и механизмов (C_B) можно рассчитать по формуле

$$C_B = \frac{D \times \alpha \times B_q}{(100 + B_q) 100}, \quad (16.5)$$

где D — уровень расходов на эксплуатацию машин в сметной (базовой) себестоимости, %; α — доля условно-постоянной части в расходах на эксплуатацию строительных машин, %; B_q — планируемое увеличение выработки машин, %.

Формулу можно использовать для оценки затрат как в целом по производственной программе работ, так и, например, при оценке изменения себестоимости в случае замены отдельной машины.

В. Снижение себестоимости от повышения производительности труда за счет увеличения сборности строительства (C_{CB}) определяется по формуле

$$C_{CB} = \frac{Q_{пов} + Y_6 \left[1 - \sum_1^n (1 - T_{пл}) \right]}{Q_{пл}}, \quad (16.6)$$

где $Q_{пл}$ — объем строительно-монтажных работ по сметной стоимости на плановый период, тыс. руб.; $Q_{пов}$ — объем строительно-монтажных работ по объемам с повышенной степенью сборности по сметной стоимости, тыс. руб.; Y_6 — удельный вес затрат по статье «Основная заработная плата» в себестоимости работ в базисном периоде, %; n — количество мероприятий по повышению сборности; $T_{пл}$ — удельное сокращение трудовых затрат за счет повышения сборности на единицу измерения, %.

Особое внимание необходимо уделить элементу «Сокращение накладных расходов». В этих целях составляется реальная смета накладных расходов и делается сопоставление ее с размером накладных расходов, предусмотренных в сметной стоимости строительно-монтажных работ. При разработке накладных расходов учитывается их сокращение по отдельным статьям сметы с учетом экономии от организационно-производственных и хозяйственных мероприятий. При этом дополнительная заработная плата определяется на основе данных плана по труду, а расходы на социальное страхование — исходя из фонда заработной платы и установленных ставок отчислений на социальное страхование; расходы по медицинскому обслуживанию рабочих определяются на основе специальных расчетов; износ временных (нетитульных) приспособлений и устройств, сооружений рассчитывается исходя из установленных норм износа. Для дополнительного обоснования расчетов по составлению сметы накладных расходов проводится расчет экономии накладных расходов за счет относительного уменьшения их условно-постоянной части в связи с ростом объема строительно-монтажных работ и сокращением продолжительности строительства в планируемом периоде по сравнению с базовым годом.

Сокращение продолжительности строительства вызовет уменьшение накладных расходов на величину, определяемую по формуле

$$C_{\Pi} = K_{\Pi} H_{\text{н.р}} \left(1 - \frac{T_{\text{пл}}}{T_{\text{н}}} \right), \quad (16.7)$$

где K_{Π} — доля условно-переменной (зависящей от продолжительности строительства) составляющей накладных расходов; $H_{\text{н.р}}$ — величина накладных расходов в процентах к себестоимости работ; $T_{\text{пл}}$, $T_{\text{н}}$ — соответственно плановая и нормативная продолжительность строительства.

Рост выработки в сравнении со сметой снизит накладные расходы на величину, определяемую по формуле

$$C_{\Pi} = K_{\text{в}} H_{\text{н.р}} \left(1 - \frac{V_{\text{пл}}}{V_{\text{см}}} \right), \quad (16.8)$$

где $K_{\text{в}}$ — коэффициент определения доли накладных расходов, зависящих от выработки; $V_{\text{пл}}$ — средняя выработка одного рабочего по плану; $V_{\text{см}}$ — средняя выработка одного рабочего по смете.

Снижение уровня накладных расходов от уменьшения удельного веса основной заработной платы рабочих можно определить по формуле

$$C_3 = K_3 H_{\text{н.р}} \left(1 - \frac{З_{\text{пл}}}{З_{\text{см}}} \right), \quad (16.9)$$

где K_3 — коэффициент определения доли накладных расходов, зависящих от удельного веса основной заработной платы; $H_{\text{н.р}}$ — величина накладных расходов к себестоимости работ, %; $З_{\text{пл}}$ — удельный вес заработной платы по плану; $З_{\text{см}}$ — удельный вес основной заработной платы по смете.

Коэффициенты K_{Π} , $K_{\text{в}}$, K_3 , входящие в состав трех последних формул, определяются для каждой строительной организации исходя из ее особенностей.

В строительном производстве возможно применение других мер по снижению себестоимости строительно-монтажных работ, обоснованных как практически, так и теоретически.

Глава 17

ПРИБЫЛЬ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

17.1. Доход строительного предприятия

В соответствии с положением о бухгалтерском учете и отчетности в Российской Федерации и доходами строительного предприятия признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества).

Этим же положением не признаются как доходы строительного предприятия поступления от других юридических и физических лиц:

- ✓ сумма налога на добавленную стоимость и иных аналогичных обязательных платежей;
- ✓ в порядке предварительной оплаты строительной продукции (работ, услуг);
- ✓ авансы в счет оплаты строительной продукции (работ, услуг);
- ✓ в залог, если договором предусмотрена передача заложенного имущества залогодержателю;
- ✓ в погашение кредита, займа, предоставленного заемщику.

Доходы строительного предприятия в зависимости от их характера, условия получения и направления деятельности предприятия подразделяются на:

- а) доходы от обычных видов деятельности;
- б) операционные доходы;
- в) внереализационные доходы.

Экономическая выгода (доход) предприятия — это валовой доход предприятия, который представляет собой выручку от реализации строительной продукции (работ, услуг) за вычетом материальных затрат.

Для строительных предприятий доходами от обычных видов деятельности являются выручка от сданных заказчику объектов, комплексов или их очередей, поступления, связанные с выполнением строительно-монтажных работ, оказанием услуг и реализацией строительных материалов, деталей и конструкций за вычетом материальных затрат.

Операционными доходами строительных предприятий являются:

- ✓ поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование активов предприятия;
 - ✓ поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций;
 - ✓ прибыль, полученная предприятием в результате совместной деятельности;
 - ✓ поступления от продажи основных средств и иных активов, продукции, товаров;
 - ✓ проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств предприятия, а также проценты за использование банком денежных средств, находящихся на счете предприятия в этом банке.
- Внереализационные доходы* строительных предприятий:
- ✓ штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;
 - ✓ активы, полученные безвозмездно, в том числе по договору дарения;
 - ✓ прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году;
 - ✓ суммы кредиторской и дебиторской задолженности, по которым истек срок исковой давности;
 - ✓ поступления в возмещение причиненных предприятию убытков;
 - ✓ денежные средства, полученные в результате положительных курсовых разниц по валютным счетам и операций в иностранной валюте;
 - ✓ сумма дооценки активов (за исключением внеоборотных активов);
 - ✓ прочие внереализационные доходы.

На величину дохода строительного предприятия воздействуют факторы, как зависящие, так и не зависящие от усилий предприятия. Вне сферы воздействия предприятия находятся конъюнктура рынка, уровень цен на потребляемые материально-сырьевые и топливно-энергетические ресурсы, нормы амортизационных отчислений.

Доход строительного предприятия зависит от таких факторов, как уровень цен на реализуемую продукцию (работ, услуг), уровень хозяйствования, компетентность руководства, конкурентоспособность продукции, качество продукции (работ, услуг), организация производства и труда, его производительность, состояние и эффективность производственного и финансового планирования.

Все перечисленные факторы также влияют на прибыль предприятия не прямо, а через объем реализуемой продукции (работ, услуг) и себестоимость, поэтому для выяснения конечного финансового результата необходимо сопоставить

стоимость объема реализуемой продукции (работ, услуг) и стоимость затрат и ресурсов, используемых в строительном производстве.

В условиях рыночных отношений предприятие должно стремиться к получению по крайней мере того объема прибыли, который позволял бы ему не только прочно удерживать свои позиции на рынке, но и обеспечивать динамичное развитие его производства в условиях конкуренции. В конечном итоге это предполагает знание источников формирования прибыли и нахождения методов лучшего их использования.

17.2. Виды прибыли в строительстве

В условиях экономики рыночного типа основа экономического развития строительной организации — прибыль, которая выступает показателем эффективности работы организации, источником ее жизнедеятельности. Рост прибыли создает финансовую основу для обеспечения производственной деятельности организации собственными финансовыми ресурсами, осуществления расширенного воспроизводства и удовлетворения социальных и материальных потребностей трудовых коллективов. За счет прибыли выполняются обязательства организации перед бюджетом, банками и другими организациями и учреждениями.

В современных условиях сводным (интегрирующим) показателем, характеризующим финансовый результат деятельности строительной организации, является балансовая (валовая) прибыль или убыток.

Балансовая прибыль (Π_6) образуется из финансового результата от реализации продукции (работ, услуг), товаров и иных материальных ценностей (основных фондов, нематериальных активов, материальных оборотных средств и других активов), определяемого как разница между выручкой от реализации и суммой расходов или себестоимостью реализованной продукции (работ, услуг) и других материальных ценностей, а также доходов от внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям:

$$\Pi_6 = \Pi_p + \Pi_{и} + \Pi + ВД - Р, \quad (17.1)$$

где Π_p — прибыль от сдачи заказчиком выполненных работ и услуг; $\Pi_{и}$ — прибыль от реализации имущества; Π — прибыль от реализации продукции подобных и вспомогательных производств; ВД — внереализационные доходы (убытки); Р — расходы по существованию внереализационных операций.

Основная масса прибыли строительной организации представляет собой прибыль от сдачи заказчикам выполненных работ, которая в зависимости от этапа инвестиционного процесса может быть сметной, плановой и фактической.

Под *сметной прибылью* понимается прибыль, определенная в процессе разработки проектно-сметной документации.

Сметная прибыль — сумма средств, необходимых для покрытия отдельных (общих) расходов строительного-монтажных организаций на развитие производства, социальной сферы и материальное стимулирование.

В строительстве сметная прибыль имеет специфическое название — *плановые накопления*. Плановые накопления определяются нормативным методом в процентах от принятой базы исчисления. В качестве базы в настоящее время применяются фактическую величину средств на оплату труда рабочих-строителей, а также рабочих, обслуживающих строительные машины и механизмы, или сметную себестоимость строительного-монтажных работ. Сметный уровень прибыли определяется в размере 50% от средств на оплату труда или 12% от себестоимости строительного-монтажных работ, т.е. обеспечивает строительным-монтажным организациям возможность иметь минимальный размер денежных средств, необходимых для их успешного функционирования, идущих на уплату налога на прибыль, осуществление развития производства, стимулирование труда работников и другие цели.

В условиях развития рыночных отношений в зависимости от уровня развития экономики нормативы по определению плановых накоплений могут периодически изменяться.

Плановая прибыль представляет собой прогноз прибыли строительной организации, составляемый при разработке бизнес-плана. Плановая прибыль от выполнения строительного-монтажных работ складывается из следующих составляющих: суммы плановых накоплений, предусмотренных в смете, и плановой экономии затрат от снижения себестоимости строительного-монтажных работ, планируемой на основе эффекта от разработанных организационно-технических мероприятий. Определение размера плановой прибыли ($\Pi_{пл}$) от выполнения (сдачи) работ производится по следующим формулам

$$\Pi_{пл} = \PiН + Э + К, \quad (17.2)$$

где $\PiН$ — плановые накопления (сметная прибыль); $Э$ — плановая экономия от снижения себестоимости работ за период строительства объекта; $К$ — компенсации, полученные от заказчика;

$$\Pi_{пл} = (C_{смп} + К) - CC_{пл}, \quad (17.3)$$

где $C_{смп}$ — сметная стоимость работ; $CC_{пл}$ — сметная себестоимость работ.

Плановая прибыль может определяться как по отдельным объектам и выполняемым работам, так и в целом по строительного-монтажной организации.

Плановая прибыль в целом по организации рассчитывается как сумма прибыли от сдачи работ заказчикам, выполненных собственными силами, и от реализации услуг подсобных производств и вспомогательных хозяйств.

Фактическая прибыль ($\Pi_{ф}$) от сдачи выполненных работ заказчикам определяется как разность между выручкой от их реализации без налога на добавленную стоимость и затратами на их производство и реализацию (фактическая себестоимость строительного-монтажных работ) по формуле

$$\Pi_{ф} = D_{ц} - НДС - CC_{ф}, \quad (17.4)$$

где $D_{ц}$ — договорная цена; НДС — налог на добавленную стоимость; $CC_{ф}$ — фактическая себестоимость выполненных работ.

Выручка как финансовый показатель характеризует завершение производственного цикла, возврат авансированных на производство средств организации в денежную наличность и начало нового витка в обороте средств.

Выручкой строительной организации от сдачи заказчиком выполненных работ является договорная цена без налога на добавленную стоимость.

Положение в бухгалтерском учете и отчетности в Российской Федерации предусматривает применение двух вариантов определения выручки:

- а) по поступлению средств за выполненные работы и услуги на расчетный счет или в кассу строительной организации;
- б) по выполнению работ и подписанию предусмотренных в договорах подряда документов (актов, справок).

Выбор того или иного варианта зависит от условий хозяйствования и характера взаимоотношений с партнерами и осуществляется самостоятельно строительной организацией.

Прибыль от реализации основных фондов, нематериальных активов, производственных запасов и другого имущества определяется как разница между ценой реализации без налога на добавленную стоимость и других вычетов, предусмотренных законодательством, и первоначальной (восстановительной) стоимостью этого имущества по основным фондам, нематериальным активам, малоценным и быстроизнашивающимся предметам — остаточной стоимостью.

Прибыль от реализации сторонним организациям продукции и услуг, подсобных и вспомогательных производств определяется как разница между стоимостью этой продукции

по продажным ценам без налога на добавленную стоимость и ее себестоимостью.

В процессе расчета валовой прибыли учитываются также доходы и расходы строительной организации по внереализационным операциям.

К доходам и расходам от внереализационных операций относятся денежные суммы полученных и уплаченных штрафов, пеней, неустоек и других экономических санкций; проценты, полученные по суммам средств, числящиеся на счетах организации, курсовой разницы по валютным счетам и по операциям с иностранной валютой; доходы (дивиденды, проценты) по акциям, облигациям и другим ценным бумагам, принадлежащим организации, а также доходы от долевого участия в деятельности других организаций и предприятий; прочие доходы, расходы и потери.

17.3. Распределение прибыли

Принцип распределения прибыли строительной организации можно представить следующим образом:

✓ прибыль, получаемая организацией в результате финансово-хозяйственной деятельности, распределяется между государством и организацией;

✓ прибыль государству поступает в соответствующие бюджеты в виде налогов и сборов. Состав и ставки налогов, порядок их исчисления и взносов в бюджет устанавливаются законодательно;

✓ прибыль, остающаяся в распоряжении организации после налогообложения, называется чистой прибылью, и ее в первую очередь направляют на инвестицию, на прирост основного и оборотного капитала, на покрытие убытков прошлых лет и отчислений в резервный капитал, а также на выплату дивидендов, доходов и расходов социального характера.

В условиях развития рыночных отношений государство не устанавливает каких-либо нормативов распределения прибыли, но через порядок предоставления налоговых льгот стимулирует направление прибыли на капитальные вложения производственного и непроизводственного характера, на благотворительные цели, финансирование природоохранных мероприятий, расходов по содержанию объектов и учреждений социальной сферы и др.

Распределение чистой прибыли — одно из направлений внутрифирменного планирования. На первом этапе в соответствии с законодательством РФ и учредительными документами строительная организация, если это предусмотрено уставом организации, формирует резервный фонд, за счет ко-

торого покрываются убытки и другие непредвиденные затраты, выплачиваются дивиденды при недостатке прибыли, а при ликвидации организации погашается кредиторская задолженность.

После отчисления чистой прибыли в резервный фонд строительная организация (собственников имущества или собрание акционеров) независимо от организационно-правовой формы формирует фонды потребления и накопления.

За счет средств фонда накопления осуществляются такие расходы, как:

✓ строительство объектов производственного назначения, реконструкция, техническое перевооружение основных и подсобных производств;

✓ модернизация оборудования, приобретение строительных машин, оборудования, транспортных средств и других средств производства;

✓ освоение новой техники и технологий производства строительно-монтажных работ;

✓ затраты на научно-исследовательские, проектные, конструкторские и технологические работы;

✓ строительство жилья и объектов социально-культурной сферы;

✓ осуществление капитальных природоохранных мероприятий;

✓ развитие подсобно-вспомогательного хозяйства;

✓ погашение долгосрочных ссуд банков и процентов по ним;

✓ взносы в качестве вкладов учредителей в уставный капитал других предприятий;

✓ отчисления в вертикально интегрированные компании, в состав которых входит организация;

✓ приобретение ценных бумаг других предприятий и затраты, связанные с выпуском и распространением ценных бумаг;

✓ другие расходы, связанные с использованием прибыли на развитие.

Средства фонда потребления расходуются на различные социально направленные выплаты. В частности, к таким расходам относятся:

✓ расходы на материальное поощрение, премирование, единовременное пособие работникам организации;

✓ расходы на бесплатное питание, компенсацию стоимости питания, лечение, культурно-оздоровительные мероприятия для работников и членов их семей;

✓ расходы на обучение, оказание помощи учебным заведениям, на содержание объектов общественного питания, здравоохранения, культуры, отдыха и спорта;

✓ расходы на содержание находящихся на балансе строительной организации учреждений здравоохранения, народного образования, культуры и спорта, детских дошкольных учреждений;

✓ отчисления на содержание аппарата управления объединений, ассоциаций, концернов и других вышестоящих органов управления;

✓ 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;

✓ возмещение командировочных расходов сверх установленных норм;

✓ страхование работников организации (кроме обязательного социального и медицинского страхования);

✓ другие социальные расходы.

17.4. Рентабельность в строительстве

Обобщающими показателями для оценки уровня эффективности работы строительной организации являются показатели рентабельности. Рентабельность отражает, насколько прибыльна деятельность организации.

Характеризуя прибыльность строительных организаций, используют не только массу прибыли, но и относительные показатели, в том числе уровень рентабельности.

В строительном производстве различают уровни рентабельности: *сметный, плановый и фактический*.

Сметный уровень рентабельности рассчитывается как отношение сметной прибыли (плановых накоплений) к сметной стоимости объекта:

$$P_{см} = \frac{ПН}{C_{об}} 100, \quad (17.5)$$

где $P_{см}$ — сметный уровень рентабельности, %; $ПН$ — плановые накопления, тыс. руб.; $C_{об}$ — сметная стоимость объекта, тыс. руб.

Плановый уровень рентабельности определяется по формуле

$$P_{пл} = \frac{П_{пл}}{D_{ц}} 100, \quad (17.6)$$

где $P_{пл}$ — плановый уровень рентабельности, %; $П_{пл}$ — плановая прибыль, тыс. руб.; $D_{ц}$ — договорная цена, тыс. руб.

По окончании строительства объекта и завершении расчетов с заказчиком определяется фактическая рентабельность:

$$P_{ф} = \frac{П_{ф}}{C_{ф}} 100, \quad (17.7)$$

где $P_{ф}$ — фактическая рентабельность, %; $П_{ф}$ — фактическая прибыль от сдачи объекта с учетом экономии и компенсации, тыс. руб.; $C_{ф}$ — фактическая стоимость строительства объекта, тыс. руб.

В практике работы строительных организаций применяется ряд показателей рентабельности в зависимости от поставленных целей.

Наиболее часто используемыми показателями являются показатели рентабельности всех активов организации, рентабельности реализации продукции (работ, услуг) и рентабельность собственного капитала.

Рентабельность всех активов организации рассчитывается делением чистой прибыли на среднегодовую стоимость активов организации.

Рентабельность реализации рассчитывается посредством деления прибыли на объем реализованной продукции (работ, услуг). Различают два основных показателя рентабельности реализации: из расчета валовой прибыли от реализации и из расчета по чистой прибыли. Первый показатель отражает изменения в политике ценообразования и способность организации контролировать себестоимость реализованной продукции (работ, услуг). Но самым важным показателем остается рентабельность реализованной продукции (работ, услуг), определяемая как отношение чистой прибыли после уплаты налога к объему реализованной строительной продукции (работ, услуг).

Рентабельность собственного капитала рассчитывается отношением чистой прибыли к среднегодовой сумме собственных средств. Она позволяет определить эффективность использования капитала, инвестированного собственниками, и сравнить этот показатель с возможным получением дохода от вложения этих средств в другие ценные бумаги.

На рентабельность строительной организации влияют многие факторы, как экстенсивные, так и интенсивные. Экстенсивные факторы связаны с ростом массы прибыли за счет увеличения объемов работ и влиянием инфляции на уровень цен. Интенсивные факторы определены, как правило, прогрессом применительно к отрасли строительной индустрии.

Глава 18

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

18.1. Сущность, основные задачи и принципы бухгалтерского учета

Согласно Федеральному закону «О бухгалтерском учете» от 21.11.96 г. № 129-ФЗ все предприятия, независимо от организационно-правового статуса и формы собственности, обязаны осуществлять бухгалтерский учет и представлять бухгалтерскую отчетность в установленном объеме учредителям, участникам организации или собственникам имущества, а также соответствующим государственным органам. Граждане, осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, должны предъявлять налоговые декларации о доходах и расходах, которые невозможно правильно составить без ведения бухгалтерского учета по установленным формам.

Все хозяйствующие субъекты (в том числе и предприниматели, осуществляющие свою деятельность без образования юридического лица) ведут учет имущества и хозяйственных операций. Хозяйственный учет представляет собой количественное отражение и качественную характеристику происходящих экономических процессов в целях эффективного управления предприятием. Для разработки обоснования, реализации и оценки управленческих решений необходима техническая, экономическая, социальная информация.

В зависимости от характера данных, методов их получения и способов группировки хозяйственный учет принято подразделять на оперативный, статистический и бухгалтерский.

Оперативный учет предназначен для быстрого и оперативного отражения совершаемых хозяйственных процессов непосредственно в ходе их осуществления; прерывен во времени; характеризуется краткостью и быстротой получения учетных данных. Учет ведется без применения какой-либо системы, данные сообщаются устно и (как правило, не документируются) служат для повседневного текущего руководства и управления предприятием: например, наличие материальных запасов, объем выполненных работ за смену.

Статистический учет связан с отражением массовых социально-экономических явлений в производственной и непроизводственной сфере, отраслях, экономике в целом. На-

пример, списочная численность работников предприятия на 1 января.

Бухгалтерский учет представляет собой систему сбора, регистрации и обобщения информации в денежном выражении об имуществе, обязательствах организации и их движении путем сплошного непрерывного и документального учета всех хозяйственных операций. Под хозяйственной операцией понимается любое движение денег в организации в связи с осуществлением какого-либо действия, т.е. факта финансово-хозяйственной деятельности предприятия, оформленного соответствующим документом, имеющим необходимые реквизиты учета (наименование товара, работ, услуг; дата операции; наименование сторон, совершивших данную хозяйственную операцию; учетные измерители: натуральные, трудовые, денежные).

Учет хозяйственных операций ведется путем:

- ✓ сбора и регистрации всей первичной информации на основе первичных учетных документов;
- ✓ систематизации информации, содержащейся в первичных учетных документах;
- ✓ обобщения информации на основе первичных документов.

Учет необходим для составления бухгалтерской (финансовой) отчетности и проведения анализа производственно-хозяйственной и финансовой деятельности организации. Данные бухгалтерского учета содержат большую часть информации, необходимой для реализации основных функций управления строительным предприятием: планирования (прогнозирования), контроля и анализа (оценки). Таким образом, бухгалтерский учет — это часть управленческого комплекса организации.

Обязательный учет всего имущества, производственных запасов, затрат (издержек строительного производства), объемов выполненных строительно-монтажных работ, оказанных услуг, задолженностей (дебиторской и кредиторской) и обязательств, имеющихся фондов, денежных средств (рублевых и валютных) означает *полное отражение* финансово-хозяйственной деятельности (всех хозяйственных операций), а также активов и пассивов предприятия.

Непрерывность (во времени) требует постоянного наблюдения и соответствующих записей (заполнение бухгалтерских регистров) в документах о совершаемых на предприятии движениях (изменениях) материальных ценностей, денежных средств, расчетов, обязательств и т.п.

Взаимосвязанность отражения хозяйственных операций в бухгалтерском учете вызвана зависимостью совершающих-

ся между собой фактов финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Так, после оплаты услуг сторонних организаций уменьшится не только задолженность предприятия перед ними, но и наличие денежных средств на расчетном счете.

Важное значение при организации бухгалтерского учета имеет использование учетных измерителей деятельности предприятия. Существует три вида учетных измерителей: денежные (стоимостные), натуральные, трудовые.

В бухгалтерском учете используются следующие основные понятия:

- *первичный учет* — заполнение первичных документов при совершении хозяйственных операций. Он является основой для синтетического и аналитического учетов;

- *аналитический учет* — учет детальной информации об имуществе, обязательствах и о хозяйственных операциях внутри каждого синтетического счета;

- *синтетический учет* — систематизация первичных учетных данных бухгалтерского учета по видам имущества, обязательств и хозяйственных операций по определенным экономическим признакам, который ведется на синтетических счетах бухгалтерского учета;

- *план счетов бухгалтерского учета* — систематизированный перечень всех балансовых счетов, используемых в системе бухгалтерского учета;

- *бухгалтерская отчетность* — единая система показателей, отражающих имущественное и финансовое положение предприятия и финансовые результаты его хозяйственной деятельности за отчетный период, составляемая на основе данных бухгалтерского учета по установленным формам;

- *бухгалтерский баланс* — способ экономической группировки и обобщения имущества по составу и размещению и источников его формирования, выраженный в денежной оценке и составленный на определенную дату;

- *активы* — хозяйственные средства, контроль над которыми организация получила в результате свершившихся фактов хозяйственной деятельности и которые должны принести ей экономические выгоды в будущем. Будущие экономические выгоды — это потенциальная возможность активов прямо или косвенно способствовать притоку денежных средств в организацию;

- *обязательства* — это существующая на отчетную дату задолженность организации, которая является следствием свершившихся проектов ее хозяйственной деятельности и расчеты по которой должны привести к оттоку активов. Обязательства могут возникнуть в силу действия договора или

правовой нормы, а также обычаев делового оборота. Погашение обязательств предполагает обычно отток соответствующих активов в виде выплаты денежных средств или передачи других активов (оказания услуг). Погашение обязательств может происходить также в форме замены обязательств одного вида другим, преобразования обязательств в капитал, снятия требований со стороны кредитора;

- *капитал* — это вложения собственника и прибыль, накопленная за время деятельности организации. При определении финансового положения организации величина капитала определяется как разница между активами и обязательствами;

- *доход* — это увеличение экономических выгод в течение отчетного периода или уменьшение обязательств, которые приводят к увеличению капитала, отличного от вклада собственников. К доходам относят выручку от реализации строительных работ, услуг, проценты и дивиденды к получению, роялти, арендную плату, а также прочие доходы;

- *расход* — это уменьшение экономических выгод в течение отчетного периода или возникновение обязательств, которые приводят к уменьшению капитала, кроме изменений, обусловленных изъятиями собственниками. К расходам относят затраты на выполнение реализованных строительных работ, услуг, оплату труда работников, амортизационные отчисления, а также потери (убытки от стихийных бедствий, продажи основных средств, изменений валютных курсов и др.).

Основные задачи бухгалтерского учета заключаются в:

- формировании полной и достоверной информации о деятельности предприятия, его имущественном положении для внутренних и внешних пользователей: собственников, кредиторов, инвесторов, руководителей и т.п.;

- обеспечении необходимой информации для контроля за соблюдением законодательства Российской Федерации при осуществлении хозяйственных операций и их целесообразностью, наличием и движением имущества и обязательств, а также за использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов в соответствии с утвержденными нормами и сметами;

- предотвращении отрицательных результатов хозяйственной деятельности и выявлении внутрихозяйственных резервов, обеспечивающих финансовую устойчивость предприятия.

Содержание основных задач бухгалтерского учета указывает приоритеты и назначение информации, формируемой в системе бухгалтерского учета. В первую очередь бухгалтерский учет и бухгалтерская отчетность призваны удовлетворять потребности собственников и управляющих, а также

инвесторов и кредиторов в необходимой для них финансовой информации.

Составление налоговой отчетности с целью контроля за соблюдением налогового законодательства является вторичной (производной) задачей бухгалтерского учета. Она формируется на основе данных бухгалтерского учета как самостоятельная, специально составляемая для этой цели и, следовательно, отличающаяся от обобщенной информации бухгалтерской отчетности. Задачи, которые решают бухгалтерская и налоговая отчетности, существенно различаются, а значит, различаются и показатели отчетности. Бухгалтерская отчетность формируется на базе обобщающей информации бухгалтерского учета. Налоговая отчетность komponуется из данных, зафиксированных на счетах бухгалтерского учета, путем специальных расчетов и корректировки показателей бухгалтерской отчетности.

Законодательство Российской Федерации о бухгалтерском учете устанавливает единые правовые и методологические основы организации и ведения бухгалтерского учета в стране, включает Федеральный закон «О бухгалтерском учете», другие федеральные законы, указы Президента Российской Федерации, постановления Правительства. Общее методологическое руководство бухгалтерским учетом возложено на Правительство РФ, а основной государственный орган, осуществляющий регулирование бухгалтерского учета, — Министерство финансов Российской Федерации.

Основная цель законодательства о бухгалтерском учете — обеспечить единообразный учет имущества, обязательств и хозяйственных организаций, а также составление и представление сопоставимой и достоверной информации об имущественном положении, доходах и расходах организаций, необходимой пользователям бухгалтерской отчетности.

Основные правила ведения бухгалтерского учета следующие.

1. Бухгалтерский учет имущества, обязательств и хозяйственных операций ведется в валюте Российской Федерации — в рублях.

2. Имущество, являющееся собственностью организации, учитывается обособленно от имущества других юридических лиц, находящегося у данной организации.

3. Бухгалтерский учет ведется организацией непрерывно с момента ее регистрации в качестве юридического лица до реорганизации или ликвидации в порядке, установленном законодательством Российской Федерации.

4. Организация ведет бухгалтерский учет имущества, обязательств и хозяйственных операций путем двойной записи

на взаимосвязанных счетах бухгалтерского учета, включенных в рабочий план счетов бухгалтерского учета, который разрабатывается и утверждается организацией на основе Плана счетов бухгалтерского учета, утвержденного Министерством финансов РФ. Данные аналитического учета должны соответствовать оборотам и остаткам по счетам синтетического учета.

5. Все хозяйственные операции и результаты инвентаризации подлежат своевременной регистрации на счетах бухгалтерского учета без каких-либо пропусков или изъятий.

6. В бухгалтерском учете организаций текущие затраты на производство продукции и капитальные вложения учитываются раздельно.

7. Документирование имуществ, обязательств и иных фактов хозяйственной деятельности, ведение регистров бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности осуществляется на русском языке. Первичные учетные документы, составленные на иных языках, должны иметь построчный перевод на русский язык.

8. Для ведения бухгалтерского учета в организации формируется учетная политика, предполагающая имущественную обособленность и непрерывность деятельности организации, последовательность применения учетной политики, а также временную определенность фактов хозяйственной деятельности.

9. Факты хозяйственной деятельности отражаются в бухгалтерском учете и отчетности того периода, в котором совершены, независимо от фактического времени поступления или выплаты денежных средств, связанных с этими фактами. Например, начисленная работникам организации оплата труда относится на издержки производства или обращения того периода, в котором она начислена, независимо от фактического времени выплаты начисленной суммы работникам.

10. Формируемая организациями учетная политика должна соответствовать требованиям объективности; полноты; оперативности; осмотрительности; приоритета содержания перед формой; сопоставимости планируемых, нормативных и учетных показателей; экономичности учета.

Объективность учетных данных достигается при достоверном документировании всех хозяйственных операций, соблюдении правил осуществления инвентаризаций, денежной оценки, учета текущих затрат.

Полнота и простота учета состоят в представлении всей учетной информации, необходимой для управления производством, при исключении дублирования и ненужных пока-

зателей. Учетная информация должна быть максимально доступной для руководителей и специалистов предприятия и его подразделений, учредителей, участников и собственников имущества организации.

Оперативность учета заключается в своевременном представлении учетных данных для управления производством и составления отчетности.

Требование осмотрительности (осторожности) означает большую готовность к учету потерь (расходов) и пассивов, чем возможных доходов и активов (не допуская скрытых резервов). Для покрытия таких убытков предусматривается создание специальных резервов, например резерв по сомнительным долгам. Они могут создаваться в течение финансового года (ежеквартально) на основе проведенной инвентаризации, не погашенной в установленный срок дебиторской задолженности.

Сопоставимость планируемых (прогнозных), нормативных и учетных показателей необходима для контроля за нормами расхода ресурсов (недопущением перерасхода ресурсов), например по показателям производительности труда, материалоемкости, себестоимости строительно-монтажных работ, а также за выполнением договоров, планов работ и т.п. Следует, однако, иметь в виду, что по ряду показателей полной сопоставимости может и не быть, так как в состав фактических затрат на производство строительной продукции могут входить unplanned непроизводительные расходы и потери от брака, простой по погодным условиям.

Экономичность учета характеризуется следующими показателями: количеством работников предприятия, входящих на одного специалиста по бухучету; уровнем компьютеризации труда работников бухгалтерии, определяемого отношением стоимости технических средств по учету (по остаточной стоимости данных средств) к среднесписочной численности специалистов по бухгалтерскому учету; уровнем затрат на учет, определяемым как отношение затраченных средств на осуществление бухучета к объему произведенной продукции.

18.2. Предмет и метод бухгалтерского учета

Предмет учета — имущество предприятия или средства, его финансовые ресурсы, или источники образования средств, т.е. непосредственно хозяйственная деятельность предприятия. Средства и источники находятся в постоянном кругообороте. Деньги превращаются в строительные материалы,

конструкции, изделия, которые под воздействием человека и средств труда становятся готовой продукцией — выполненным комплексом строительных работ (услуг). Они реализуются за наличные деньги или безналичным путем. В ходе этих процессов возникают расчеты с поставщиками и застройщиками, с работниками, Пенсионным фондом, органами социального страхования, бюджетом и др. Иными словами, происходит постоянный кругооборот средств, т.е. осуществляются факты хозяйственной жизни — хозяйственные операции.

Хозяйственные процессы как объект бухгалтерского учета состоят из процессов приобретения (заготовки) материалов, средств производства, найма рабочей силы; производства и реализации (продажи). Все хозяйственные операции должны находить сплошное отражение (на основании документов) в бухгалтерском учете. В результате учета процессов подготовки строительного производства, при сопоставлении плановых, нормативных и отчетных (фактических) показателей выявляется экономия (перерасход) ресурсов, а при учете реализации — финансовый результат деятельности предприятия (прибыль или убыток).

Хозяйственные средства любого предприятия можно рассмотреть с двух сторон. С одной стороны, из каких видов эти средства состоят (состав имущества), в какой сфере размещены (производство, торговля и др.) и под чьей имущественной ответственностью они находятся. С другой стороны, за счет каких источников это имущество приобреталось или сформировалось.

Хозяйственные средства предприятия включают следующие позиции:

Основные средства — здания, строительные машины и механизмы, сложный инструмент, транспортные средства, инвентарь и др.; они действуют и используются в хозяйственной деятельности длительное время (более года), изнашиваются постепенно, что позволяет предприятию включать их стоимость в себестоимость строительных работ (услуг) частями в течение нормативного срока службы путем начисления амортизации по установленным нормам.

Нематериальные активы — объекты долгосрочного вложения (более года), имеющие стоимостную оценку, но не являющиеся вещественными ценностями (право на пользование землей, водой и прочими природными ресурсами, патенты, изобретения, а также иные имущественные права, в том числе на промышленную и интеллектуальную собственность); учитываются в затратах производства в течение нормативно-

го срока службы путем начисления амортизации по установленным предприятием нормам.

Оборотные средства — строительные материалы, конструкции, детали, изделия, топливо и другие используются в одном цикле строительного производства, и поэтому вся их стоимость включается в стоимость выполненных строительных работ (услуг). Эта особенность требует со стороны предприятия постоянного возобновления, приобретения материальных ценностей. К группе оборотных средств относятся строительные материалы, конструкции, изделия, незавершенное производство, стоимость выполненных строительно-монтажных работ, но не принятых застройщиком, ручной инструмент и т.п.

Денежные средства — сумма наличных денежных средств в кассе предприятия, свободные денежные средства, хранящиеся на расчетных, валютных и прочих счетах в банках, прочие денежные средства предприятия.

Средства в расчетах (задолженность предприятию) — дебиторская задолженность за выполненные работы и услуги, выданные авансы, полученные векселя, суммы за подотчетными лицами и др.

Отвлеченные средства возможны в случае получения предприятием прибыли как финансового результата работы. Это начисленные налоги и прочие платежи из прибыли в бюджет или прибыль, использованная на образование фондов специального назначения.

Все виды хозяйственных средств предприятия составляют **актив баланса**.

Источники собственных средств предприятия.

Уставный капитал — совокупность в денежном выражении вкладов учредителей (собственников) в имущество (стоимость основных средств, нематериальных активов, оборотных и денежных средств) при создании предприятия для обеспечения его деятельности в размерах, определенных учредительными документами.

Добавочный капитал как источник собственных средств образуется за счет переоценки основных средств по решению правительства в сторону увеличения их стоимости, а также за счет разницы от продажи собственных ценных бумаг (превышения продажной цены над их номинальной стоимостью).

Резервный капитал создается за счет прибыли предприятия и предназначен для покрытия непредвиденных потерь и убытков или выплат дивидендов учредителям, имеющим привилегированные акции при недостаточности (для этих целей) прибыли.

Прибыль — сумма превышения доходов над расходами предприятия, полученных с начала года до отчетного периода, от реализации строительных работ (услуг), материальных ценностей, основных средств, включая превышение внеэкономических доходов над расходами.

Нераспределенная прибыль — прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия после уплаты налога на прибыль и штрафных санкций в бюджет, которая не была распределена предприятием на дату составления баланса.

Резервы предстоящих расходов предназначены для возмещения текущих затрат предприятия, например на капитальный ремонт основных средств и др. Наряду с данными резервами предприятие может образовать резервы по сомнительным долгам и др. Резервы формируются за счет себестоимости или прибыли до ее налогообложения в соответствии с действующим законодательством, учредительными документами и учетной политикой предприятия.

Целевое финансирование — это средства, полученные из бюджета, внебюджетных фондов от других организаций и физических лиц для осуществления мероприятий целевого назначения. Возврату не подлежат.

Заемные средства образуются за счет:

Кредитов банка — денежных сумм (краткосрочных и долгосрочных), полученных у банка на различные цели (приобретение строительной техники, материалов, выдачу заработной платы) с обязательным возвратом за определенную плату (процентную ставку).

Займов — сумм, полученных в долг от юридических или физических лиц.

Расчетов и прочей кредиторской задолженности (задолженность предприятия) — суммы задолженности поставщикам за материалы, конструкции, изделия и услуги по выданным векселям, по полученным авансам, перед персоналом организации, по расчетам с бюджетом и государственными внебюджетными фондами по социальному страхованию, пенсионному обеспечению и др.

Все рассмотренные источники хозяйственных средств (собственные и заемные) составляют **пассив баланса**.

Задачи бухгалтерского учета решаются посредством использования различных способов и приемов, совокупность которых называется **методом бухгалтерского учета**. Он включает отдельные элементы, из которых главными являются: документация, оценка, бухгалтерские счета, двойная запись, баланс, отчетность, инвентаризация и калькуляция. Использование каждого из данных элементов оговорено в со-

ответствующих положениях, инструкциях, разработанных и утверждаемых в установленном законодательством порядке.

Документация представляет собой способ сплошного и непрерывного фиксирования каждой хозяйственной операции. В документах или на технических носителях информации отражают содержание производственных операций, данные которых затем подвергаются экономической группировке и обобщению. Документальное оформление операций — важнейшее средство контроля за соблюдением законности, сохранностью и целесообразным использованием хозяйственных средств.

Все хозяйственные операции, проводимые предприятием, должны оформляться оправдательными документами. Эти документы служат первичными учетными документами, на основании которых ведется бухгалтерский учет. *Первичные учетные документы* принимаются к учету, если они содержат следующие обязательные реквизиты:

- ✓ наименование документа;
- ✓ дату составления документа;
- ✓ наименование организации, от имени которой составлен документ;
- ✓ содержание хозяйственной операции;
- ✓ измерители хозяйственной операции в натуральном и денежном выражении;
- ✓ наименование должностей лиц, ответственных за совершение хозяйственной операции и правильность ее оформления;
- ✓ личные подписи указанных лиц.

Документы, которыми оформляются хозяйственные операции с денежными средствами, подписываются руководителем предприятия и главным бухгалтером или уполномоченными на это лицами.

Первичный учетный документ должен быть составлен в момент совершения операции, а если это не представляется возможным — непосредственно после ее окончания. Своевременное и качественное оформление первичных учетных документов, передачу их в установленные сроки для отражения в бухгалтерском учете, а также достоверность содержащихся в них данных обеспечивают лица, составившие и подписавшие эти документы. Внесение исправлений в кассовые и банковские документы не допускается. В остальные первичные учетные документы исправления могут вноситься лишь по согласованию с участниками хозяйственных операций, что должно быть подтверждено подписями тех же лиц, которые подписали документы, с указанием даты внесения исправлений.

Для осуществления контроля и упорядочения обработки данных о хозяйственных операциях на основе первичных учетных документов составляют *сводные учетные документы (регистры)*, которые могут составляться на бумажных или технических носителях информации. В последнем случае организация обязана изготовлять за свой счет копии таких документов на бумажных носителях для других участников хозяйственных операций или же по требованию органов, осуществляющих контроль в соответствии с законодательством Российской Федерации, суда и прокуратуры.

Регистры бухгалтерского учета ведутся в специальных книгах (журналах-ордерах), на отдельных листах и карточках. Хозяйственные операции должны отражаться в регистрах бухгалтерского учета в хронологической последовательности и группироваться по соответствующим счетам бухгалтерского учета. Правильность отражения хозяйственных операций в регистрах бухгалтерского учета обеспечивают лица, составившие и подписавшие их.

При хранении регистров бухгалтерского учета должна обеспечиваться их защита от несанкционированных исправлений. Исправление ошибки в регистре бухгалтерского учета должно быть обосновано и подтверждено подписью лица, внесшего исправление, с указанием даты исправления.

Содержание регистров бухгалтерского учета и внутренней бухгалтерской отчетности является коммерческой тайной. Лица, получившие доступ к информации, содержащейся в регистрах бухгалтерского учета и во внутренней бухгалтерской отчетности, обязаны хранить коммерческую тайну. За ее разглашение они несут ответственность, установленную законодательством Российской Федерации.

Для дальнейшего отражения в учете и обобщения документально подтвержденных разнородных хозяйственных операций их следует оценить. *Оценка* заключается в денежном измерении средств, их источников и операций. В процессе оценки натуральные и трудовые показатели, содержащиеся в документах, переводятся в денежные с помощью цен, расценок, тарифных ставок и должностных окладов.

Для получения итоговых данных о каждом объекте бухгалтерского учета после оценки все операции обобщают и группируют в определенном порядке. С этой целью используют *способ бухгалтерских счетов*. На счетах регистрируют состояние средств и их источников, а также изменения в объектах бухгалтерского учета, происшедшие в результате хозяйственных операций. По каждому учетному объекту, т.е. по каждому виду хозяйственных процессов, категории

средств и их источников, открывают отдельный счет (например, счета «Материалы», «Расчеты с персоналом по оплате труда», «Расчетные счета», «Уставный капитал» и др.). Тем самым счета служат для группировки учетных объектов по принципу однородности их экономического содержания.

Счет имеет форму двусторонней таблицы с указанием «дебет»¹ и «кредит»² (табл. 18.1).

Таблица 18.1

Счет _____ (наименование счета)	
Дебет	Кредит

В соответствии с делением бухгалтерского баланса на актив и пассив различают активные, пассивные и активно-пассивные счета бухгалтерского учета.

Активные — это счета, предназначенные для учета хозяйственных средств (счета «Материалы», «Касса», «Расчетные счета», «Основные средства» и др.).

Пассивные — это счета для учета источников хозяйственных средств (счета «Амортизация основных средств», «Уставный капитал», «Добавочный капитал» и др.).

Запись на счетах начинают с указания начального остатка, начального «сальдо»³ хозяйственных средств, или их источников. При этом в активных счетах начальный остаток отражается по дебету, а в пассивных — по кредиту счета.

Затем на счетах отражают все операции, вызывающие изменения начальных остатков. Суммы, увеличивающие начальный остаток, записывают на стороне остатка, а суммы, уменьшающие начальный остаток, — на противоположной стороне. Следовательно, в активных счетах увеличение будет отражаться по дебету счета, а уменьшение — по кредиту; в пассивных, наоборот, увеличение — по кредиту счета, уменьшение — по дебету. Если сложить суммы всех операций, записанные на сторонах счета, то получаются обороты счета. Итоговая сумма, записанная по дебету счета, называется дебетовым, а по кредиту счета — кредитовым оборотом. При подсчете оборотов начальный остаток не учитывается.

¹ Дебет (с латин.) — «он должен».

² Кредит (с латин.) — «он доверяет».

³ Сальдо (с итальянск.) — «расчет», показывающий разницу между дебетом и кредитом.

Конечный остаток (конечное сальдо) по счету определяют, прибавляя к начальному остатку оборот той же стороны счета и вычитая из полученного итога оборот противоположной стороны. Конечный остаток записывают на той же стороне, где и начальный остаток. Следовательно, для установления конечного сальдо в активных счетах к начальному сальдо прибавляют оборот по дебету и вычитают оборот по кредиту. Новый остаток записывают по дебету счета.

В пассивных счетах для определения конечного сальдо к начальному остатку прибавляют оборот по кредиту и вычитают оборот по дебету. Новый остаток отражают по кредиту счета. Если первоначального остатка не было, то сальдо на конец отчетного периода находят, вычитая из большего оборота меньший и записывая на той стороне счета, на которой отражена сумма большего оборота (табл. 18.2).

Таблица 18.2

Активный счет		Пассивный счет	
Дебет	Кредит	Дебет	Кредит
Начальное сальдо			Начальное сальдо
Увеличение (+)	Уменьшение (-)	Уменьшение (-)	Увеличение (+)
Конечное сальдо			Конечное сальдо

Помимо счетов для учета хозяйственных средств (активных) и их источников (пассивных) в бухгалтерском учете существуют счета, на которых отражаются одновременно и хозяйственные средства, и их источники — активно-пассивные счета.

Активно-пассивные счета бывают двух видов: с односторонним сальдо (дебетовым либо кредитовым) и с двусторонним сальдо (дебетовое и кредитовое одновременно). К счету с односторонним сальдо относится счет «Прибыль и убытки». Если у предприятия суммы доходов превысили суммы расходов, то разница между ними показывает прибыль, поэтому сальдо счета будет кредитовым (прибыль является источником средств и отражается в пассиве баланса). Если, наоборот, суммы доходов меньше сумм расходов, то разница между ними показывает убыток, и сальдо по счету будет дебетовым.

К активно-пассивным счетам с двусторонним развернутым сальдо относится счет «Расчеты с разными дебиторами и

кредиторами». Сальдо по дебету этого счета означает дебиторскую задолженность, а сальдо по кредиту — кредиторскую. Расчеты с дебиторами и кредиторами объединяют на одном счете для того, чтобы не открывать разных счетов для предприятий, организаций и учреждений, которые могут быть в разное время дебиторами и кредиторами.

Счета, на которых хозяйственные средства, их источники и хозяйственные процессы отражаются в обобщенном виде, называются *синтетическими* («Основные средства», «Материалы», «Уставный капитал», «Расчеты с персоналом по оплате труда» и др.). Учет, осуществляемый на синтетических счетах, называется *синтетическим*. Он ведется только в денежном выражении.

Для оперативного руководства хозяйственной деятельностью, а также контроля за сохранностью собственности обобщающих данных, получаемых с помощью синтетического учета, недостаточно. Например, кроме данных об общей сумме основных средств необходимо иметь сведения о конкретных видах основных средств (здания, оборудование, машины и т.д.). Помимо данных об общей сумме задолженности перед персоналом организации нужны сведения о задолженности каждому работнику в отдельности. Для получения детальных, подробных, расчлененных (аналитических) данных об объектах бухгалтерского учета применяют *аналитические счета*. Учет, осуществляемый на аналитических счетах, называется *аналитическим*.

Аналитические счета открывают в дополнение к синтетическим с целью их детализации; между синтетическими и аналитическими счетами существует следующая прямая связь: остатки и обороты синтетического счета должны быть равны остаткам и оборотам всех аналитических счетов, открытых в дополнение своего синтетического счета. Каждую хозяйственную операцию, записанную по дебету или кредиту синтетического счета, отражают в той же сумме соответственно на дебете или кредите нескольких аналитических счетов, открытых в дополнение своего синтетического счета.

Отражение хозяйственных операций производится *способом двойной записи*. Сущность этого способа состоит в регистрации суммы каждой хозяйственной операции одновременно по дебету одного и кредиту другого счета. Двойная запись обеспечивает возможность контроля за правильностью отражения хозяйственных операций.

Использование способа двойной записи имеет большое контрольное значение, так как требует обязательной сбалансированности (равенства) итогов записей на счетах. Это осуществляется по окончании каждого отчетного периода, когда

подсчитываются суммы оборотов по дебету и кредиту всех счетов независимо от их вида. Они должны быть между собой равны, неравенство свидетельствует об ошибке, допущенной в записях или подсчетах. Взаимная связь между счетами, отражающими данную операцию, называется *корреспонденцией счетов (проводкой)*, а счета, между которыми возникает эта связь, называются *корреспондирующими счетами*.

Текущая учетная информация в течение месяца оказывается разобранной по многим счетам синтетического и аналитического учета. В таком виде ее сложно прочитать и понять. Для обобщения учетной информации используют различные способы. Одним из таких способов является *составление оборотных ведомостей*.

Различают оборотные ведомости по счетам синтетического и аналитического учета.

Таблица 18.3

Оборотная ведомость по счетам синтетического учета

Код сч-та	Наименование сч-та	Сальдо на начало месяца, тыс. руб.		Обороты за месяц, тыс. руб.		Сальдо на конец месяца, тыс. руб.	
		Дебет	Кредит	Дебет	Кредит	Дебет	Кредит
1	2	3	4	5	6	7	8
10	Материалы	100	—	200	180	120	—
50	Касса	4	—	70	73	1	—
84	Нераспределенная прибыль	—	100	50	—	—	50
70	Расчеты с персоналом по оплате труда	—	80	80	90	—	90
...
	Итого	320	320	780	780	240	240

Примечание. В данной оборотной ведомости в целях сокращения не приведены все суммы по другим счетам.

Из приведенной формы видно, что в оборотной ведомости имеются три пары равенств.

Итог гр. 3 равен итогу гр. 4 в связи с тем, что средства, их сумма, должны соответствовать сумме источников.

Итог гр. 5 равен итогу гр. 6 исходя из принципа двойной записи; если имеется разрыв между итогами гр. 5 и 6, то это

Таблица 18.4

Оборотная ведомость по счетам аналитического учета

№ п/п	Наименование счета	Единица измерения	Цена за единицу	Остаток на начало месяца		Оборот за мес., тыс. руб.				Остаток на конец месяца	
				количество	сумма	Приход		Расход		количество	сумма
						количество	сумма	количество	сумма		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1.	Линолеум	м ²	60	100	6000	2000	120000	1900	114000	200	12000
2.	Цемент	т	500	5	2500	30	15000	32	16000	3	1500
3.
	Итого:	—	—	—	10000	—	200000	—	195000	—	15000

Примечание. Оборотная ведомость приведена в сокращенном виде.

свидетельствует об ошибках при записях по счетам бухгалтерского учета либо в подсчетах.

Равенство итогов гр. 7 и 8 вытекает из равенства итогов средств и их источников.

Различают три формы оборотных ведомостей по счетам аналитического учета. *Первую* форму используют для аналитических счетов по учету имущества, т.е. когда применяют количественный или натуральный показатель, иными словами, когда ведут *натурально-стоимостной учет*. В таких оборотных ведомостях предусматривают графы для отражения количества, цены и суммы. Итоговые показатели в суммовом выражении этой оборотной ведомости сопоставляют с суммами начального остатка, дебетового оборота, кредитового оборота и конечного остатка по соответствующему синтетическому счету. Отсутствие равенства итогов свидетельствует о наличии ошибки, которую необходимо выявить и устранить.

При автоматизации обычно данные синтетического учета следуют за данными аналитического учета, т.е. последний предшествует первому.

При поступлении материала по разной цене в конце месяца рассчитывают среднюю цену. Принимают во внимание сальдо и итог поступления: остатки плюс поступление за месяц. Полученную сумму делят на количество. В итоге получают среднюю цену за месяц. Такой расчет при необходимости можно составлять чаще.

Таблица 18.5

Оборотная ведомость по счетам аналитического учета к синтетическому счету 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда за март 20__ г.»

Табельный номер	Фамилия, имя, отчество	Сальдо на 01.03.20__ г. К	Обороты за март, руб.		Сальдо на 01.04.20__ г. К
			Дебет	Кредит	
1	2	3	4	5	6
9.	Иванов К.И.	10000	Удержано и выплачено 10000	Начислено 12000	12000
10.	Кузнецов Ф.А.	10000	10000	15000	15000
...
	Итого:	149000	149000	161000	161000

Примечание. Оборотная ведомость приведена в сокращенном виде.

Другая форма оборотной ведомости существует *по счетам для учета обязательств* и некоторым другим, по которым нет необходимости отражать количество, т.е. учет ведут только в *денежном выражении*.

Третья, особая форма оборотной ведомости существует *по счетам учета расчетов с дебиторами и кредиторами*. Такая необходимость обусловлена тем, что по одним организациям задолженность может быть кредитовой, а по другим — дебетовой. Более того, по одной и той же организации на начало месяца остаток может быть дебетовым, а на конец месяца — кредитовым, и наоборот. Однако речь идет об одном и том же синтетическом *счете 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»* (табл. 18.6).

В итоговых документах сальдо по этому счету необходимо показывать развернуто: дебетовое сальдо — в активе, кредитовое — в пассиве. Запрещается сальдо по этому счету приводить в свернутом виде, т.е. как разность между разными видами задолженности.

В свернутом виде сальдо по счету 76 в данном примере составит по кредиту 80 тыс. руб. Однако в балансе, исходя из показателей этой оборотной ведомости, сальдо должно быть приведено в развернутом виде: 100 тыс. руб. — в активе как дебиторская задолженность, 180 тыс. руб. — в пассиве как кредиторская задолженность.

Бухгалтерский баланс — это способ экономической группировки и обобщенного отражения в стоимостной оценке средств

Таблица 18.6

Оборотная ведомость по синтетическому счету 76
«Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»

№ п/п	Предприятие	Сальдо на начало месяца, тыс. руб.		Обороты за месяц, тыс. руб.		Сальдо на конец месяца, тыс. руб.	
		Дебет	Кредит	Дебет	Кредит	Дебет	Кредит
1	2	3	4	5	6	7	8
1.	ДЭЗ Юго-Западного округа	300	—	800	1000	100	—
2.	АО «Полет»	100	—	150	300	—	50
3.	Завод ЖБИ № 7	—	50	120	200	—	130

	Итого	100	50	1070	1500	100	180

предприятия (имущества) по их видам и источникам образования на определенную дату (обычно на 1-е число месяца).

В нем итоговая сумма средств постоянно равна общей величине источников. Баланс представляет собой двустороннюю таблицу, в которой левая часть баланса (актив) всегда равна правой части (пассиву). Общую величину баланса (актива или пассива) называют *валютой баланса*. В левой части баланса показывают средства или имущество предприятия по его структуре (актив баланса), в правой части отражают финансовые ресурсы (пассив баланса). Актив в переводе с латинского означает деятельный; пассив — недейтельный.

На предприятиях баланс для контроля составляют ежемесячно (в банках — ежедневно), в государственные органы его представляют один раз в квартал. В зависимости от объема деятельности на предприятиях ежедневно может производиться много хозяйственных операций. Все они оказывают влияние на величину имущества и источники его образования. Но все изменения под влиянием хозяйственных операций сводятся к тому, что одновременно что-то уменьшается или одновременно возрастают или сокращаются и средства, и их источники.

Многообразие хозяйственных операций, совершаемых на предприятии, не должно вызывать затруднений у работников бухгалтерии в установлении корреспонденции счетов, так как все их можно объединить в четыре группы (типа).

С целью приобретения навыков по оформлению хозяйственных операций корреспонденцией счетов (проводкой), зная состав баланса, рассмотрим его изменения под влиянием хозяйственных операций.

Первый тип хозяйственных операций вызывает изменения только в активе баланса: одна его статья увеличивается, другая — уменьшается на сумму хозяйственной операции, т.е. видоизменяется состав хозяйственных средств, их размещение. Итог баланса не изменяется.

Пример. Согласно расходному кассовому ордеру выдано под отчет на командировочные расходы 4200 руб. Следовательно, в балансе по статье «Касса» сумма уменьшится, а по статье «Прочие дебиторы» — увеличится. Соответственно, эта хозяйственная операция найдет следующее отражение на счетах.

По счету «Касса» сумма уменьшится, значит, кредитуется счет «Касса», а счет «Расчеты с подотчетными лицами» (увеличится задолженность) дебетуется. Корреспонденция счетов будет иметь следующий вид:

Дебет счета 71
«Расчеты с подотчетными лицами» 4200 руб.
Кредит счета 50
«Касса» 4200 руб.

К операциям первого типа относятся все операции по использованию материальных ценностей в процессе строительного производства; погашению дебиторской задолженности; получению денежных средств в кассу наличными с расчетного счета и др.

Второй тип хозяйственных операций вызывает изменения только в пассиве баланса: одна его статья увеличивается, другая — уменьшается, т.е. видоизменяются источники хозяйственных средств. Итог баланса не изменяется.

Пример. На основании выписки банка из ссудного счета полученный кредит направлен на погашение задолженности поставщикам в сумме 840 тыс. руб. В балансе по статье «Краткосрочные займы и кредиты» сумма увеличивается, а по статье «Кредиторская задолженность поставщикам» — уменьшается. Соответственно, счет «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам» увеличивается — кредитуется, а счет «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» уменьшается — дебетуется. Корреспонденция счетов будет иметь следующий вид:

Дебет счета 60
«Расчеты с поставщиками и подрядчиками» 840 тыс. руб.
Кредит счета 66
«Расчеты по краткосрочным кредитам и займам» 840 тыс. руб.

К операциям второго типа относятся все хозяйственные операции по начислению выплат за счет нераспределенной прибыли, по удержаниям из заработной платы и др.

Третий тип хозяйственных операций вызывает изменения в активе и пассиве баланса одновременно в сторону увеличения его статей. Итог баланса также увеличивается на сумму хозяйственных операций по активу и пассиву.

Пример. На основании принятых к оплате (акцептованных) платежных документов поставщиков и приходных ордеров склада оприходованы материалы на сумму 360 тыс. руб. Статьи актива баланса «Запасы» и пассива баланса «Кредиторская задолженность поставщикам» увеличатся. Итог баланса также увеличится на эту сумму. Соответственно, корреспонденция счетов будет иметь следующий вид:

Дебет счета 10 «Материалы»	360 тыс. руб.
Кредит счета 60	
«Расчеты с поставщиками и подрядчиками»	360 тыс. руб.

К данному типу операций относятся начисления средств в счет учредительных взносов, амортизации по основным средствам и нематериальным активам, отчислений на социальное страхование, начисление заработной платы и премий за счет себестоимости продукции, получение кредитов, авансовые поступления от заказчиков и др.

Четвертый тип хозяйственных операций вызывает изменения в активе и пассиве баланса одновременно в сторону уменьшения его статей. Итог баланса также уменьшается на сумму хозяйственной операции.

Пример. На основании платежных ведомостей и расходного кассового ордера выдана заработная плата работникам в сумме 300 тыс. руб. Статья актива баланса «Касса» и статья пассива баланса «Задолженность перед персоналом организации» уменьшаются. Итог баланса также уменьшится на сумму хозяйственной операции. Корреспонденция счетов будет иметь следующий вид:

Дебет счета 70	
«Расчеты с персоналом по оплате труда»	300 тыс.руб.
Кредит счета 50 «Касса»	300.тыс.руб.

К этому типу относятся операции по оплате всех видов кредиторской задолженности (бюджету, соцстраху, арендодателям, поставщикам, рабочим и служащим, зачету ранее полученных авансов и др.

Правильность отражения хозяйственных операций на счетах бухгалтерского учета периодически проверяется с помо-

щью *инвентаризации*, которая представляет собой способ проверки наличия средств, их источников, а также состояния расчетов с дебиторами и кредиторами. Иными словами, для обеспечения достоверности данных бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности предприятия обязаны проводить инвентаризацию имущества и обязательств, в ходе которой проверяются и документально подтверждаются их наличие, состояние и оценка.

Порядок и сроки проведения инвентаризации определяются руководителем предприятия, за исключением случаев, когда проведение инвентаризации обязательно.

Проведение инвентаризации обязательно:

- при передаче имущества в аренду, выкупе, продаже, а также при преобразовании государственного или муниципального унитарного предприятия;
- перед составлением годовой бухгалтерской отчетности;
- при смене материально ответственных лиц;
- при выявлении фактов хищения, злоупотребления или порчи имущества;
- в случае стихийного бедствия, пожара или других чрезвычайных ситуаций, вызванных экстремальными условиями;
- при реорганизации или ликвидации организации;
- в других случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации.

Выявленные при инвентаризации расхождения между фактическим наличием имущества и данными бухгалтерского учета отражаются на счетах бухгалтерского учета в следующем порядке:

а) излишек имущества приходится, и соответствующая сумма зачисляется на финансовые результаты предприятия, а у бюджетной организации — на увеличение финансирования (фондов);

б) недостача имущества и его порча в пределах норм естественной убыли относятся на издержки производства или обращения, сверх норм — на счет виновных лиц. Если виновные лица не установлены или суд отказал во взыскании убытков с них, то убытки от недостачи имущества и его порчи списываются на финансовые результаты предприятия, а у бюджетной организации — на уменьшение финансирования (фондов). Документально обоснованные данные, выраженные в денежной форме, сгруппированные на счетах бухгалтерского учета с применением двойной записи и проверенные с помощью инвентаризации, служат основанием для калькуляции.

Калькуляция — способ исчисления себестоимости средств и предметов труда, а также выполненных строительных ра-

бот (оказанных услуг). Она заключается в подсчете общей суммы затрат, относящейся к калькулируемому объекту, и в установлении себестоимости единицы продукции или общего ее объема. Калькуляция используется для установления договорных цен. При калькуляции исчисляется себестоимость приобретенных строительных материалов, конструкций, изделий, выполненных строительных работ.

Исчисление фактической себестоимости выполненных строительных работ, товарно-материальных ценностей служит для определения финансового результата хозяйственной деятельности предприятия: прибыли или убытка.

Обобщенные данные о деятельности и финансовом состоянии предприятия содержатся в бухгалтерской отчетности. Она кроме баланса состоит из ряда таблиц (форм) и служит для оперативного руководства хозяйственной деятельностью предприятия, контроля за сохранностью имущества, экономического анализа и оценки деятельности предприятия.

Данные для составления отчетности, включая баланс, получают из бухгалтерских счетов. Некоторые отчетные показатели содержат также информацию статистики и оперативного учета. Составление и рассмотрение бухгалтерской отчетности — завершающий этап учетной работы на предприятии.

Все предприятия независимо от организационно-правового статуса и формы собственности обязаны составлять на основе данных синтетического и аналитического учетов бухгалтерскую отчетность.

Годовая бухгалтерская отчетность предприятий, за исключением отчетности бюджетных организаций, состоит из:

- бухгалтерского баланса — форма № 1;
- отчета о прибылях и убытках — форма № 2;
- отчета об изменениях капитала — форма № 3;
- отчета о движении денежных средств — форма № 4;
- приложения к бухгалтерскому балансу — форма № 5;
- пояснительной записки;

• аудиторского заключения, подтверждающего достоверность бухгалтерской отчетности организации, если организация в соответствии с федеральными законами подлежит обязательному аудиту.

Состав бухгалтерской отчетности бюджетных организаций определяется Министерством финансов РФ. Формы бухгалтерской отчетности предприятий, инструкции о порядке их заполнения также подтверждаются Министерством финансов РФ. Другие органы, осуществляющие регулирование бухгалтерского учета, утверждают в пределах своей компетенции

формы бухгалтерской отчетности банков, страховых и других организаций и инструкции о порядке их заполнения, не противоречащие нормативным актам Министерства финансов РФ.

Пояснительная записка к годовой бухгалтерской отчетности должна содержать существенную информацию о предприятии, ее финансовом положении, сопоставимости данных за отчетный и предшествующий ему годы, методах оценки и существенных статьях бухгалтерской отчетности. В пояснительной записке должно сообщаться о фактах применения правил бухгалтерского учета в тех случаях, когда они не позволяют достоверно отразить имущественное состояние и финансовые результаты деятельности организации с соответствующим обоснованием. Иначе неприменение правил бухгалтерского учета рассматривается как уклонение от их выполнения и признается нарушением законодательства РФ о бухгалтерском учете. В пояснительной записке к бухгалтерской отчетности предприятие объявляет изменения своей учетной политики на следующий отчетный год. Бухгалтерская отчетность подписывается руководителем и главным бухгалтером (бухгалтером) предприятия.

Отчетным годом для всех предприятий является календарный год — с 1 января по 31 декабря включительно. Первым отчетным годом для вновь созданных предприятий считается период с даты их государственной регистрации по 31 декабря соответствующего года, а для предприятий, созданных после 1 октября, — по 31 декабря следующего года. Данные о хозяйственных операциях, проведенных до государственной регистрации предприятий, включаются в их бухгалтерскую отчетность за первый отчетный год. Месячная и квартальная отчетность является промежуточной и составляется нарастающим итогом с начала отчетного года.

Все предприятия, за исключением бюджетных, представляют годовую бухгалтерскую отчетность в соответствии с учредительными документами учредителям, участникам организации или собственникам ее имущества, а также территориальным органам государственной статистики по месту их регистрации. Другим органам исполнительной власти, банкам и иным пользователям бухгалтерская отчетность представляется в соответствии с законодательством РФ.

Предприятия, за исключением бюджетных, обязаны представлять квартальную бухгалтерскую отчетность в течение 30 дней по окончании квартала, а годовую — в течение 90 дней по окончании года, если иное не предусмотрено законодательством РФ. Представляемая годовая бухгалтерская от-

четность должна быть утверждена в порядке, установленном учредительными документами организации.

Бюджетные организации представляют месячную, квартальную и годовую бухгалтерскую отчетность вышестоящему органу в установленные им сроки.

День представления предприятием бухгалтерской отчетности определяется по дате ее почтового отправления или дате фактической передачи по принадлежности.

Публичность бухгалтерской отчетности заключается в опубликовании ее в газетах и журналах, доступных пользователям бухгалтерской отчетности, либо в распространении брошюр, буклетов и других изданий, содержащих бухгалтерскую отчетность, а также в ее передаче территориальным органам государственной статистики по месту регистрации организации для предоставления заинтересованным пользователям.

Акционерные общества открытого типа, банки и другие кредитные организации, страховые организации, биржи, инвестиционные и иные фонды, создающиеся за счет частных, общественных и государственных средств (взносов), обязаны публиковать годовую бухгалтерскую отчетность не позднее 1 июня года, следующего за отчетным.

Пенсионный фонд РФ, Фонд социального страхования РФ, их представительства и филиалы на территории субъектов РФ, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования, а также иные организации в случаях, установленных федеральными законами, обязаны публиковать квартальную бухгалтерскую отчетность.

Предприятия обязаны хранить первичные учетные документы, регистры бухгалтерского учета и бухгалтерскую отчетность в течение сроков, устанавливаемых в соответствии с правилами организации государственного архивного дела.

Ответственность за организацию хранения учетных документов, регистров бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности несет руководитель предприятия.

Руководители предприятий и другие лица, ответственные за организацию и ведение бухгалтерского учета, в случае уклонения от ведения бухгалтерского учета в порядке, установленном законодательством РФ и нормативными актами органов, осуществляющих регулирование бухгалтерского учета, искажения бухгалтерской отчетности и несоблюдения сроков ее представления и публикации привлекаются к административной или уголовной ответственности в соответствии с законодательством РФ.

18.3. Особенности организации бухгалтерского учета в строительстве

Предмет бухгалтерского учета в капитальном строительстве — хозяйственная деятельность подрядных строительномонтажных, проектных предприятий и застройщиков — предприятий, осуществляющих капитальные вложения. Капитальные вложения представляют собой денежные средства, направляемые на новое строительство, реконструкцию, расширение и техническое перевооружение действующих предприятий, а также затраты на модернизацию оборудования. Затраты на капитальный ремонт учитываются отдельно от капитальных вложений.

В бухгалтерском учете *капитальные вложения* подразделяются на: строительные работы; работы по монтажу оборудования; буровые работы; оборудование, сданное в монтаж; оборудование, не требующее монтажа; производственный инструмент и хозяйственный инвентарь; проектно-исследовательские работы; прочие капитальные работы и затраты.

Застройщик ведет учет капитальных вложений и источников их финансирования, подрядное предприятие учитывает издержки (затраты) строительного производства, реализацию строительной продукции и выполненные этапы по незавершенным работам. Подрядные предприятия подразделяются на генеральных подрядчиков (ответственных по договору генерального подряда за выполнение всего комплекса строительно-монтажных работ (СМР) по стройке) и субподрядчиков (выполняющих специализированные СМР по договору с генподрядчиком).

В состав строительных предприятий могут входить подсобные и вспомогательные хозяйства (например, цех по изготовлению строительных конструкций, участок автотранспорта, жилищно-коммунальное хозяйство и т.д.), поэтому в бухгалтерском учете отдельно следует отражать результаты основного производства (подрядных СМР), подсобных и вспомогательных производств. Производство строительных конструкций, изделий, материалов и реализация их сторонним предприятиям является промышленной деятельностью. *Сочетание* в основной деятельности крупных строительных предприятий *двух видов производства* — строительного и промышленного — важная особенность бухгалтерского учета в строительстве. Другая особенность капитального строительства — *долгосрочный характер освоения капитальных вложений* (отвлечение финансовых средств застройщиков на строительство объектов), *длительная продолжительность строительства* (изготовление строительной продукции) по

сравнению с промышленностью и другими отраслями народного хозяйства.

Еще одна особенность бухгалтерского учета в строительстве — возможность применения одного из двух методов определения дохода от сдачи строительных работ и, следовательно, выявления финансового результата по основной деятельности. Подрядчик имеет право определять доход либо после завершения строительства объекта (по объекту строительства в целом), либо по мере выполнения отдельных этапов работ (по отдельным выполненным работам). Причем подрядчик может одновременно использовать оба указанных метода при учете работ, выполняемых по различным договорам на строительство (между заказчиком и подрядчиком; генподрядчиком и субподрядчиком).

Подрядчики при выполнении договоров на капитальное строительство должны обеспечивать формирование информации по объектам бухгалтерского учета по следующим показателям:

- ✓ затраты на выполнение подрядных работ по объектам учета в отчетном периоде и с начала выполнения договора на строительство;
- ✓ незавершенное производство по объектам учета, в том числе по оплаченным или принятым к оплате работам, выполненным привлеченными организациями по договору на строительство;
- ✓ доходы, полученные от заказчика за сданные им объекты, по договору на строительство;
- ✓ финансовый результат по работам, выполненным по договору на строительство;
- ✓ авансы, полученные от застройщиков в счет выполняемых работ.

Анализ действующих нормативных документов, касающихся взаимоотношений сторон в процессе строительства (гражданское законодательство), правил отражения в бухгалтерском учете и налогообложения их деятельности (налоговое законодательство и документы Минфина России) позволяет выделить три возможных варианта ведения бухгалтерского учета у генерального подрядчика:

- 1) незавершенное строительство учитывается по фактическим затратам на балансе генерального подрядчика до момента его завершения;
- 2) незавершенное строительство учитывается по договорной стоимости принятых застройщиком к оплате работ на балансе генерального подрядчика до момента его завершения;

3) по мере сдачи работ застройщику генеральный подрядчик списывает стоимость выполненных работ с баланса и формирует финансовый результат для целей налогообложения.

Затраты строительных предприятий группируют на прямые и косвенные (накладные) расходы в точном соответствии с группировкой статей затрат в сметных расценках. Это позволяет осуществлять контроль за соблюдением сметной стоимости строительства, на базе которой рассчитывается договорная цена объекта.

Также имеется определенная специфика при учете расходов будущих периодов, накладных расходов, резервов предстоящих расходов.

Подобные особенности учета затрат на производство строительно-монтажных работ по сравнению с другими видами деятельности позволяют выделить бухгалтерский учет в строительстве в отдельную дисциплину.

18.4. Учетная политика строительных предприятий

Под учетной политикой предприятия понимается выбранная им совокупность способов ведения бухгалтерского учета: первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной (уставной и иной) деятельности.

К способам ведения бухгалтерского учета относятся методы группировки и оценки фактов хозяйственной деятельности, активов и обязательств, погашения стоимости активов; приемы организации документооборота, инвентаризации; способы применения счетов бухгалтерского учета, системы информации и иные соответствующие способы, методы и приемы.

Учетная политика формируется главным бухгалтером и утверждается руководителем предприятия. При формировании учетной политики принимаются во внимание следующие допущения:

- имущественной обособленности предприятия — активы и обязательства предприятия существуют обособленно от активов и обязательств собственников и активов и обязательств других организаций;
- непрерывности деятельности предприятия — предприятие продолжает свою деятельность в обозримом будущем и не намерено приостанавливать свою деятельность или ликвидироваться;
- последовательности применения учетной политики — выбранная предприятием учетная политика применяется последовательно от одного отчетного года к другому;

- временной определенности фактов хозяйственной деятельности;

- факты хозяйственной деятельности предприятия относятся к тому отчетному периоду, в котором они имели место, независимо от фактического времени поступления или выплаты денежных средств, связанных с этими фактами. Учетная политика предприятия подлежит оформлению соответствующей организационно-распорядительной документацией (приказом, распоряжением и т.п.) предприятия.

Изменения в учетной политике предприятия могут иметь место при реорганизации предприятия (слияния, разделения, присоединения), смены собственников, изменений законодательства РФ или в системе нормативного регулирования бухгалтерского учета в РФ, разработки новых способов бухгалтерского учета.

При раскрытии учетной политики строительного предприятия обращают внимание на следующие элементы и методы.

По учету основных средств:

- ✓ порядок переоценки основных средств;
- ✓ порядок учета расходов по текущему содержанию собственных основных средств организации и их капитальному ремонту;

- ✓ использование дополнительных методов списания стоимости собственных основных средств организации;

- ✓ использование понижающих коэффициентов к нормам амортизационных отчислений собственных основных средств;

- ✓ порядок учета расходов по текущему содержанию и ремонту арендованных основных средств организации, а также проведению на них работ капитального характера.

По учету нематериальных активов:

- ✓ срок полезного использования нематериальных активов, по которым он может быть установлен;

- ✓ срок полезного использования нематериальных активов, по которым он не установлен;

- ✓ виды нематериальных активов, по которым амортизация не начисляется.

По учету финансовых вложений:

- ✓ порядок оценки финансовых вложений в государственные ценные бумаги;

- ✓ оценка финансовых вложений в акции, котирующиеся на бирже.

По учету товарно-материальных ценностей:

- ✓ формы первичного учета отдельных видов ценностей;

- ✓ порядок распределения заготовительно-складских расходов;

- ✓ методы оценки ценностей при их выбытии;

- ✓ порядок и методы оценки ценностей на конец года.

По учету себестоимости строительных работ:

- ✓ организация учета;

- ✓ объекты учета основного строительного производства — комплексы работ, объекты строительства, участок строительства и т.п.;

- ✓ метод учета затрат по объектам учета — позаказный либо путем накопления затрат за определенный период времени;

- ✓ формы аналитического и синтетического бухгалтерского учета себестоимости строительных работ.

- ✓ оценка и состав затрат, включаемых в себестоимость строительных работ:

- ✓ классификация затрат на текущие и единовременные;

- ✓ определение состава расходов будущих периодов и порядка их распределения;

- ✓ определение состава затрат, учитываемых по объекту учета: прямые расходы, полная фактическая себестоимость работ;

- ✓ группировка себестоимости по элементам и статьям затрат;

- ✓ методы оценки материалов при списании их стоимости на себестоимость строительных работ;

- ✓ установление системы оплаты труда за выполненные работы, включая премии и вознаграждения;

- ✓ порядок учета и распределения затрат по содержанию и эксплуатации строительных машин и механизмов;

- ✓ порядок распределения общехозяйственных расходов в случае их включения в себестоимость строительства объекта — пропорционально прямым расходам, расходам на оплату труда и т.п.;

- ✓ определение метода оценки выполненных работ при расчетах с заказчиком за полностью готовый объект — фактическая себестоимость или договорная стоимость;

- ✓ определение норм возмещения расходов работникам, размер которых лимитируется при определении налогооблагаемой базы (командировочные и представительские расходы, возмещение расходов по содержанию личного автотранспорта при использовании его в служебных целях).

- ✓ оценка незавершенного строительного производства;

- ✓ оценка незавершенного строительства при расчетах с заказчиком за полностью готовый объект строительства;

- ✓ методы определения затрат, приходящихся на сданные заказчику работы и объекты, при ведении учета методом на-

копления затрат либо при сдаче заказчику отдельных этапов объекта строительства.

По содержанию и эксплуатации строительных машин и механизмов:

- ✓ порядок учета затрат по содержанию и эксплуатации строительных машин и механизмов;
- ✓ порядок распределения затрат по содержанию строительных машин по объектам их использования;
- ✓ порядок распределения затрат по содержанию строительных механизмов по объектам их эксплуатации;
- ✓ порядок распределения затрат по внутрихозяйственным перевозкам.

По учету накладных расходов:

- ✓ состав расходов, в том числе постоянных и переменных;
- ✓ порядок распределения накладных расходов основного производства;
- ✓ порядок распределения накладных расходов вспомогательного производства;
- ✓ порядок распределения постоянных накладных расходов;
- ✓ лимиты и нормы, применяемые по расходам, на которые налоговым законодательством установлены ограничения для целей налогообложения прибыли;
- ✓ порядок учета расчетов организации со своими структурными подразделениями в части возмещения последними расходов по их содержанию.

По учету расходов будущих периодов и резервов предстоящих расходов:

- ✓ состав расходов будущих периодов и порядок их списания на затраты производства;
- ✓ состав резервов предстоящих расходов, порядок их образования и использования.

По учету выручки от выполнения работ и сдачи объектов:

- ✓ метод оценки выручки от реализации и обязательств по сделке — по договорной цене в рублях, в условных денежных единицах;
- ✓ форма определения объема выполненных работ и, как следствие, выручки по строительным договорам — по этапам работ или за полностью готовый объект (комплекс и т.п.); организация может использовать одновременно два этих метода;
- ✓ оценка договорной стоимости работ (договорная или определяемая по факту по мере выполнения работ);
- ✓ поэтапный метод определения выручки и финансового результата от выполненных работ;

✓ метод определения выручки от реализации в зависимости от сроков передачи права собственности на объект договора — по отгрузке или по оплате;

✓ учет сумм дополнительных доходов, вызванных предоставлением отсрочки в платежах и другими причинами.

По учету уставного капитала:

- ✓ порядок формирования уставного капитала и оценка вкладов;
- ✓ порядок выбытия участников и определения размера причитающегося им вклада.

По учету резервного капитала:

- ✓ порядок распределения чистой прибыли;
- ✓ порядок образования резервного капитала и порядок его использования, кроме случаев, когда он образуется в порядке, установленном законодательством.

По учету нераспределенной прибыли или фондов специального назначения:

- ✓ порядок распределения чистой прибыли;
- ✓ состав и порядок использования фондов специального назначения в случае их образования.

По учету добавочного капитала:

- ✓ порядок отражения прироста имущества за счет использования средств прибыли как источника финансирования;
- ✓ порядок использования добавочного капитала, образованного от переоценки имущества организации;
- ✓ порядок использования других видов добавочного капитала.

По учету заемных средств:

- ✓ порядок отражения процентов (доходов), причитающихся к получению по сроку;
- ✓ порядок учета дисконта по долговым обязательствам.

По учету курсовых разниц:

- ✓ на счете учета финансового результата;
 - ✓ на счете учета доходов будущих периодов.
- Одновременно с приказом об учетной политике на предприятии утверждаются следующие внутренние документы, положения, инструкции:
- рабочий план счетов бухгалтерского учета;
 - формы первичных учетных документов и внутренней бухгалтерской отчетности;
 - порядок проведения инвентаризации и методы оценки имущества и обязательств;
 - правила документооборота, обработки и регистрации учетной информации;
 - порядок и правила внутреннего контроля за хозяйственными операциями.

Рабочий план счетов бухгалтерского учета, составленный на основе типового плана, должен содержать перечень синтетических, аналитических счетов и субсчетов, необходимых для ведения бухгалтерского учета на конкретном предприятии и обеспечивающих своевременное и постоянное отражение всех проводимых хозяйственных операций. Самостоятельные формы первичных документов разрабатываются и утверждаются на предприятии при условии, когда невозможно применять типовые формы учетных документов (регистров).

18.5. Аудит в строительстве

Аудиторская деятельность (аудит) представляет собой предпринимательскую деятельность аудиторских фирм по осуществлению независимых проверок бухгалтерского учета и финансовой (бухгалтерской) отчетности организаций и индивидуальных предпринимателей.

Целью аудиторской деятельности является установление достоверности финансовой (бухгалтерской) отчетности строительного предприятия и проверка соответствия совершенных им финансовых и хозяйственных операций законодательству РФ.

Задачи auditors разнообразны по направлениям. Первоочередная из них — это высококачественное проведение аудиторских проверок. *В ходе аудиторской проверки аудитор должен установить достоверность показателей финансовой отчетности проверяемого предприятия, правильность ее составления, подтвердить или не подтвердить реальность приведенных в ней данных.*

Аудит не подменяет государственный контроль достоверности финансовой (бухгалтерской) отчетности, осуществляемый в соответствии с законодательством РФ соответствующими государственными органами. Некоторые руководители считают, что аудит — это та же ревизия хозяйственной деятельности. Действительно, по методам и приемам проведения аудиторские проверки и ревизии имеют схожие черты, вместе с тем существует много различий в их проведении. Аудит и ревизия — разновидности финансового контроля (общая часть), а отличия следующие.

По цели.

Аудит — выражение мнения о достоверности отчетности.

Ревизия — выявление недостатков с целью их устранения и наказания виновных.

По характеру.

Аудит — предпринимательская деятельность.

Ревизия — исполнительская деятельность, выполнение распоряжений.

По виду взаимных отношений.

Аудит — добровольное сотрудничество с клиентом на договорной основе.

Ревизия — принудительное осуществление по распоряжению вышестоящих или государственных органов.

По управленческим связям.

Аудит — горизонтальные связи, равноправие во взаимоотношениях с клиентом, отчет перед ним.

Ревизия — вертикальные связи, назначение, отчет перед вышестоящим звеном об исполнении.

По практическим задачам.

Аудит — оказание помощи в улучшении финансового положения клиента, привлечение пассивов (инвесторов, кредиторов), помощь и консультирование клиента.

Ревизия — сохранение активов, пресечение и профилактика злоупотреблений.

По оплате.

Аудит — платит клиент.

Ревизия — платит вышестоящее звено или государственный орган.

В практике аудиторской деятельности, как и в нормативных документах, различают внешний и внутренний аудит. *Внутренний аудит* — это система контроля над соблюдением установленного порядка ведения бухгалтерского учета и надежностью системы внутреннего контроля, организованная на предприятии в интересах его собственников и регламентированная его внутренними документами.

Главная задача внутреннего аудита — обеспечение эффективности функционирования всех видов хозяйственной деятельности строительного предприятия на всех уровнях управления, а также защита законных имущественных интересов предприятия и его собственников.

Функции внутреннего аудита могут выполнять штатные работники предприятия, члены ревизионной комиссии, а также независимые аудиторы или аудиторские фирмы на договорных началах. На осуществление внутреннего аудита не требуется лицензии.

Внешний аудит проводится независимыми аудиторскими организация и регламентируется Федеральным законом «Об аудиторской деятельности» от 7 августа 2001 года № 119-ФЗ, а также стандартами аудиторской деятельности.

Различают также аудит финансовой отчетности и специальный аудит. *Аудит финансовой отчетности* представляет собой проверку отчетности экономического субъекта с целью вынесения заключения о степени ее достоверности. Этот аудит может быть только внешним, что обеспечивает независимость и непредвзятость мнения проверяющего.

Специальный аудит — это проверка конкретных вопросов в деятельности хозяйствующего субъекта по соблюдению определенных норм и правил. Исходя из цели аудита он может быть определен как налоговый, управленческий, операционный. Эти виды можно отнести к специальному аудиту.

Помимо проведения проверок аудиторские фирмы могут оказывать другие сопутствующие аудиту услуги, примерный перечень которых предусмотрен соответствующим стандартом «Характеристика сопутствующих аудиту услуг и требования, предъявляемые к ним». В частности, услуги по поставке, восстановлению и ведению бухгалтерского учета, составлению бухгалтерской отчетности, составлению налоговых деклараций, анализу хозяйственной и финансовой деятельности (в последнее время спрос на эту услугу значительно возрос. Это связано с тем, что организации с помощью независимых аудиторов хотят разобраться в причинах своего финансового состояния и наметить пути выхода из кризиса); консультационные услуги по вопросам финансового, налогового и иного хозяйственного законодательства, оптимизации налогообложения, услуги по подбору и тестированию бухгалтерского персонала экономического субъекта, информационные услуги (информационное обслуживание, издание методических рекомендаций и т.д.), а также проведение семинаров по повышению квалификации, обучению персонала экономического субъекта и оказание других услуг.

Аудиторская проверка может быть инициативной или обязательной.

Инициативный аудит осуществляется по решению руководства строительного предприятия (или его учредителей). Характер и масштабы такой проверки определяет клиент. Основная цель инициативного аудита — выявить недостатки в ведении бухгалтерского учета, составлении финансовой отчетности, в налогообложении; провести анализ финансового состояния хозяйствующего субъекта и помочь ему в организации бухгалтерского учета и отчетности.

Обязательный аудит — это ежегодная обязательная аудиторская проверка ведения бухгалтерского учета и финансовой (бухгалтерской) отчетности строительной организации. Затраты по обязательному аудиту включаются в себестоимость строительных работ.

Законом «Об аудиторской деятельности» определено осуществление обязательного аудита в следующих случаях.

- По типу организационно-правовой формы независимо от числа акционеров и размера уставного капитала:
 - ✓ финансово-промышленные группы;
 - ✓ открытые акционерные общества.
- В зависимости от вида деятельности:
 - ✓ банки;
 - ✓ другие кредитные учреждения;
 - ✓ страховые организации;
 - ✓ товарные и фондовые биржи;
 - ✓ инвестиционные институты;
 - ✓ потребительские общества и их союзы;
 - ✓ внебюджетные фонды, источниками средств которых являются обязательные отчисления юридических и физических лиц;
 - ✓ благотворительные и иные фонды, источниками средств которых являются добровольные отчисления организаций и граждан.
- Другие строительные предприятия при наличии хотя бы одного из следующих двух показателей:
 - ✓ объема выручки от реализации строительно-монтажных работ (услуг) за год, превышающего 500-тысячекратный минимальный размер оплаты труда (МРОТ);
 - ✓ суммы активов баланса, превышающей на конец отчетного года 200-тысячекратный минимальный размер оплаты труда (МРОТ).

Как обязательный, так и инициативный аудит проводится на основании договора, заключаемого между аудиторской фирмой и проверяемым строительным предприятием.

Для получения аттестата аудитора соискатель должен иметь высшее экономическое или юридическое образование, стаж работы не менее трех лет из последних пяти в качестве помощника аудитора, бухгалтера, ревизора, экономиста, научного работника или преподавателя по экономическому профилю, индивидуального предпринимателя, закончить курсы по подготовке аудиторов (объем учебной программы не менее 240 ч) и успешно сдать квалификационный экзамен. Аттестат выдается Центральной аттестационно-лицензионной аудиторской комиссией Минфина РФ. Аттестат аннулируется, если в течение двух лет аудитор не приступил к аудиторской деятельности или не повысил свою квалификацию. Для продления аттестата аудитор должен представить копии документов, подтверждающих прохождение ежегодного курса повышения квалификации аудиторов в уполномоченных

учебно-методических центрах (УМЦ) по аттестации аудиторов и иных организациях по единым программам и в объеме не менее 40 академических часов. При этом аудитор вправе пройти курс повышения квалификации по отдельным разделам единой программы в разных уполномоченных УМЦ (не менее 8 ч по каждому).

Аудиторская фирма может приступить к осуществлению аудиторской деятельности только при наличии лицензии на конкретный вид аудиторской деятельности. Лицензии выдаются Министерством финансов РФ по заявлению фирмы-соискателя сроком на пять лет. Срок действия лицензии может продлеваться на пять лет неограниченное количество раз. В штате аудиторской фирмы должно быть не менее пяти аудиторов, имеющих аттестаты аудитора.

Аудит строительных предприятий относится к общему аудиту и его проводят фирмы, имеющие соответствующие лицензии.

Основными принципами ведения аудиторской деятельности являются: независимость и объективность при проведении проверок; конфиденциальность, профессионализм, компетентность и добросовестность аудитора; использование методов статистики и экономического анализа; применение новых информационных технологий; умение принимать рациональные решения по данным аудиторской проверки; доброжелательность и лояльность по отношению к клиентам; ответственность аудитора за последствия его рекомендаций и заключений по результатам аудиторских проверок; содействие росту авторитета аудиторской профессии.

Независимость аудитора обуславливается тем, что он не является сотрудником государственного учреждения, не подчинен контрольно-ревизионным органам и не работает под их контролем, соблюдает стандарты профессионального аудиторского объединения (ассоциации), не имеет на проверяемых предприятиях никаких имущественных или личных интересов.

Объективность обеспечивается высокой профессиональной подготовкой аудитора, большим практическим опытом, знанием новейшей методической литературы.

В соответствии со ст. 12 Закона «Об аудиторской деятельности» независимость аудиторов, аудиторских организаций и индивидуальных аудиторов формулируется следующим образом.

1. Аудит не может осуществляться:

1) аудиторами, являющимися учредителями (участниками) аудируемых лиц, их руководителями, бухгалтерами и

иными лицами, несущими ответственность за организацию и ведение бухгалтерского учета и составление финансовой (бухгалтерской) отчетности;

2) аудиторами, состоящими с учредителями (участниками) аудируемых лиц, их должностными лицами, бухгалтерами и иными лицами, несущими ответственность за организацию и ведение бухгалтерского учета и составление финансовой (бухгалтерской) отчетности, в близком родстве (родители, супруги, братья, сестры, дети, а также братья, сестры, родители и дети супругов);

3) аудиторскими организациями, руководителями и иными должностными лицами которых являются учредителями (участниками) аудируемых лиц, их должностными лицами, бухгалтерами и иными лицами, несущими ответственность за организацию и ведение бухгалтерского учета и составление финансовой (бухгалтерской) отчетности;

4) аудиторскими организациями, руководителями и иными должностными лицами которых состоят в близком родстве (родители, супруги, братья, сестры, дети, а также братья, сестры, родители и дети супругов) с учредителями (участниками) аудируемых лиц, их должностными лицами, бухгалтерами и иными лицами, несущими ответственность за организацию и ведение бухгалтерского учета и составление финансовой (бухгалтерской) отчетности;

5) аудиторскими организациями в отношении аудируемых лиц, являющихся их учредителями (участниками), в отношении аудируемых лиц, для которых эти аудиторские организации являются учредителями (участниками), в отношении дочерних организаций, филиалов и представительств указанных аудируемых лиц, а также в отношении организаций, имеющих общих с этой аудиторской организацией учредителей (участников);

6) аудиторскими организациями и индивидуальными аудиторами, оказывавшими в течение трех лет, непосредственно предшествовавших проведению аудиторской проверки, услуги по восстановлению и ведению бухгалтерского учета, а также по составлению финансовой (бухгалтерской) отчетности физическим и юридическим лицам, — в отношении этих лиц.

Порядок выплаты и размер денежного вознаграждения аудиторским организациям и индивидуальным аудиторами за проведение аудита (в том числе обязательного) и оказание сопутствующих ему услуг определяются договорами оказания аудиторских услуг и не могут быть поставлены в зависимость от выполнения каких бы то ни было требований аудируемых лиц о содержании выводов, которые могут быть сделаны в результате аудита.

Конфиденциальность — важнейшее требование при осуществлении аудиторской деятельности. Аудитор не должен предоставлять каких-либо сведений никакому органу о хозяйственной деятельности проверяемого им объекта. За разглашение тайн своих клиентов он должен нести ответственность по закону, а также моральную, а если предусмотрено договором, то и материальную ответственность.

Аудитор должен обладать необходимой профессиональной квалификацией, заботиться о поддержании ее на должном уровне, соблюдать требования нормативных документов. Аудитор не должен оказывать клиенту услуги в тех областях экономики, в которых он не имеет достаточных профессиональных знаний.

По результатам проверки аудитор может сделать необходимые рациональные выводы, которые помогут клиенту в организации работы и ведении бухгалтерского учета.

Ответственность аудитора проявляется в том, что он отвечает за свое заключение о финансовых отчетах проверяемого предприятия. Ответственность за содержание отчетов несет руководство проверяемого предприятия.

Аудиторская фирма самостоятельно определяет объем, формы и методы проведения аудита; она вправе проверять в полном объеме учетные регистры, первичные документы, отчетность, а также получать у должностных лиц проверяемого предприятия разъяснения по возникшим вопросам.

Для получения доказательств применяют следующие способы (методы) работы.

- *Проверка арифметических расчетов клиента (пересчет)*, которая заключается в проверке арифметической точности источников документов и бухгалтерских записей и в выполнении независимых подсчетов.

- *Инвентаризация* — прием, который позволяет получить точную информацию о наличии имущества экономического субъекта и ориентировочную информацию о состоянии и стоимости такого имущества. Инвентаризации подлежат имущество клиента и его финансовые обязательства.

- *Проверка соблюдения правил учета отдельных хозяйственных операций*. Этот метод позволяет аудиторской организации осуществлять контроль за учетными работами, выполняемыми бухгалтерией.

- *Подтверждение*. Для получения информации о реальности остатков на счетах учета денежных средств, счетов расчетов, счетов дебиторской и кредиторской задолженности аудиторская организация должна получить подтверждение в

письменной форме от независимой (третьей) стороны. Запросы на подтверждение рекомендуется готовить в виде документа от имени руководства экономического субъекта в адрес независимой (третьей) стороны. В них должно содержаться требование предоставить необходимую информацию непосредственно аудиторской организации.

- *Устный опрос персонала, руководства экономического субъекта и независимой (третьей) стороны*. Этот опрос может проводиться на всех этапах аудиторской проверки. Результаты устных опросов должны записываться в виде протокола или краткого конспекта, в котором обязательно должны быть указаны фамилия того аудитора, который проводил опрос, а также фамилия, имя, отчество лица, которое было опрошено.

- *Проверка документов*. Проверка документов заключается в том, что аудитор должен убедиться в реальности определенного документа. Для этого рекомендуется выбрать определенные записи в бухгалтерском учете и проследить отражение операции в учете вплоть до того первичного документа, который должен подтверждать реальность и целесообразность выполнения этой операции.

- *Прослеживание*. Под прослеживанием понимается процедура, в ходе которой аудитор проверяет некоторые первичные документы, отражение данных первичных документов в регистрах синтетического и аналитического учетов, находит заключительную корреспонденцию счетов и убеждается в том, что соответствующие хозяйственные операции правильно или неправильно отражены в бухгалтерском учете. Прослеживание позволяет изучить нетипичные статьи и события, отраженные в документах клиента.

- *Аналитические процедуры*. Под аналитическими процедурами подразумеваются анализ и оценка полученной аудитором информации, исследование важнейших финансовых и экономических показателей проверяемого экономического субъекта с целью выявления необычных и неверно отраженных в бухгалтерском учете фактов хозяйственной деятельности, а также выяснение причин таких ошибок и искажений.

- *Подготовка альтернативного баланса*. Для получения доказательств о реальности и полноте отражения в учете готовой продукции выполненных работ, оказанных услуг аудиторская организация может составить баланс израсходованного сырья и материалов по нормам на единицу продукции и фактического выхода продукции (выполнения работ, оказания услуг). Баланс сырья, материалов и выхода продукции

позволяет аудиторской организации выявить отклонения от нормативного расхода сырья и материалов и выхода продукции (выполнения работ, оказания услуг) и тем самым убедиться в достоверности вычисления финансового результата.

По результатам проведенного аудита бухгалтерской отчетности экономического субъекта аудиторская организация должна выразить мнение о достоверности этой отчетности в форме безусловно положительного, условно положительного или отрицательного аудиторского заключения или отказаться в аудиторском заключении от выражения своего мнения.

Аудиторское заключение должно быть составлено на русском языке, стоимостные показатели в нем должны быть выражены в валюте РФ (рублях).

В безусловно положительном аудиторском заключении мнение аудиторской фирмы о достоверности бухгалтерской отчетности экономического субъекта означает, что эта отчетность подготовлена таким образом, чтобы обеспечить во всех существенных аспектах отражение активов и пассивов экономического субъекта на отчетную дату и финансовых результатов его деятельности за отчетный период исходя из нормативного акта, регулирующего бухгалтерский учет и отчетность в РФ.

В условно положительном аудиторском заключении мнение аудиторской фирмы о достоверности бухгалтерской отчетности экономического субъекта означает, что за исключением определенных в аудиторском заключении обстоятельств бухгалтерская отчетность подготовлена таким образом, чтобы обеспечить во всех существенных аспектах отражение активов и пассивов экономического субъекта на отчетную дату и финансовых результатов его деятельности за отчетный период исходя из нормативного акта, регулирующего бухгалтерский учет и отчетность в РФ.

В отрицательном аудиторском заключении мнение аудиторской фирмы о достоверности бухгалтерской отчетности экономического субъекта означает, что в связи с определенными обстоятельствами эта отчетность подготовлена таким образом, что она не отражает во всех существенных аспектах активы и пассивы экономического субъекта на отчетную дату и финансовых результатов его деятельности за отчетный период исходя из нормативного акта, регулирующего бухгалтерский учет и отчетность в РФ.

Отказ аудиторской организации от выражения своего мнения о достоверности бухгалтерской отчетности экономического субъекта в аудиторском заключении означает, что

в результате определенных обстоятельств аудиторская фирма не может выразить такое мнение в одной из установленных форм, например при отсутствии какого-либо учетного регистра.

Мнение аудиторской фирмы о достоверности бухгалтерской отчетности экономического субъекта должно быть выражено так, чтобы этому субъекту и пользователям были очевидны его содержание и форма.

В аудиторском заключении объект аудита должен быть обозначен как «бухгалтерская отчетность» с полным наименованием экономического субъекта и указанием проверяемого периода. Под словами «бухгалтерская отчетность» понимается вся совокупность форм бухгалтерской отчетности, установленная действующим законодательством РФ.

Аудиторское заключение не может и не должно трактоваться экономическим субъектом и заинтересованными пользователями аудиторского заключения как гарантия аудиторской фирмы в том, что иные обстоятельства, оказывающие или способные оказать влияние на бухгалтерскую отчетность экономического субъекта, не существуют.

Аудиторская организация обязана представить аудиторское заключение только экономическому субъекту в согласованном количестве экземпляров и в обусловленные сторонами сроки. К аудиторскому заключению прилагается бухгалтерская отчетность экономического субъекта с пометкой аудитора (подпись или специальный штамп аудиторской фирмы). Заключение аудиторской фирмы по результатам проверки годовой отчетности является обязательным элементом годовой бухгалтерской отчетности.

Глава 19

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

19.1. Теоретические основы налогообложения

Налоги и сборы — обязательные платежи, взимаемые государством с хозяйствующих субъектов и с граждан по ставкам, установленным в законодательном порядке. Налоги и сборы — необходимое звено экономических отношений в обществе с момента возникновения государства, основная форма доходов государства. Без налогов нет доходов бюджета (государства), следовательно, государство не сможет осуществлять свои функции.

Под *налогом* понимается обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований.

Под *сбором* понимается обязательный взнос, взимаемый с организаций и физических лиц, уплата которого является одним из условий совершения в отношении плательщиков сборов государственными органами, органами местного самоуправления, иными уполномоченными органами и должностными лицами юридически значимых действий, включая предоставление определенных прав или выдачу разрешений (лицензий).

Несмотря на то что и налог, и сбор представляют собой обязательные платежи, правовая основа у них различна. Уплата сборов — одно из условий совершения государством определенных юридически значимых действий в пользу плательщика, т.е. сбор всегда индивидуально возмезден. В то же время суммы сборов в определенной мере являются покрытием расходов на выполнение тех самых юридических действий.

Сущность налогов заключается в прямом, безэквивалентном изъятии государством в свою пользу определенной части валового общественного продукта для формирования бюджета. Сбор — плата государству за право пользования или осуществления деятельности (например, лицензионный сбор), т.е. форма эквивалентной уплаты взноса в бюджет. Налоги и сборы платят главные участники общественного производства: хозяйствующие субъекты (предприятия, организации, учреждения), владельцы капитала и работающие граждане.

За счет налогов и сборов формируются финансовые ресурсы государства, аккумулируемые в его консолидированном бюджете (федеральном, субъектов Федерации и местных), а также во внебюджетных фондах РФ.

Налоги — одна из форм финансовых отношений хозяйствующих объектов и государства.

По каждому налогу в законодательном порядке определены налогоплательщики и элементы налогообложения. Элементами налогообложения являются:

- ✓ объект налогообложения;
- ✓ налоговая база;
- ✓ налоговая ставка;
- ✓ налоговый период;
- ✓ порядок исчисления налога;
- ✓ налоговые льготы и вычеты;
- ✓ порядок и сроки уплаты налога.

В отдельных случаях НК РФ устанавливает специальный налоговый режим — особый порядок исчисления и уплаты налогов и сборов в течение определенного периода времени. К специальным налоговым режимам относятся: упрощенная система налогообложения, единый сельскохозяйственный налог, система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности, система налогообложения в свободных экономических зонах, система налогообложения в закрытых административно-территориальных образованиях, система налогообложения при выполнении договоров концессий и соглашений о разделе продукции.

Налогоплательщиком, или субъектом налогообложения, в строительстве признается любое юридическое или физическое лицо, осуществляющее предпринимательскую деятельность, владеющее имуществом, или при иных обстоятельствах, при наличии которых возникает соответствующее налоговое обязательство.

Одним из существенных элементов налога является *объект налогообложения*. Каждый отдельный налог должен иметь свой, не совпадающий с другими налогами объект налогообложения.

Объектами налогообложения являются: имущество, прибыль, доход, стоимость реализованных строительных работ (оказанных услуг, товаров) либо иной объект, имеющий стоимостную, количественную или физическую характеристику, с наличием которого у налогоплательщика законодательство о налогах и сборах связывает возникновение обязанности по уплате налога.

Работой для целей налогообложения признается деятельность строительного предприятия, результаты которой имеют материальное выражение и могут быть реализованы для удовлетворения потребностей застройщика (инвестора — организации и (или) физических лиц).

Услугой признается деятельность, результаты которой не имеют материального выражения, реализуются и потребляются в процессе осуществления этой деятельности.

Товаром признается любое имущество, реализуемое либо предназначенное для реализации.

Под имуществом понимаются виды объектов гражданских прав (за исключением имущественных прав), относящихся к имуществу в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации (далее — ГК РФ).

Налоговая база представляет собой стоимостную, физическую или иную характеристику объекта налогообложения.

Налоговая ставка — величина налоговых начислений на единицу измерения налоговой базы.

Налоговая база, порядок ее определения, а также налоговые ставки по федеральным налогам устанавливаются НК РФ.

Налоговая база и порядок ее определения по региональным и местным налогам устанавливаются НК РФ, а налоговые ставки по региональным и местным налогам устанавливаются соответственно законами субъектов РФ, нормативными правовыми актами представительных органов местного самоуправления.

По способу установления выделяют твердые (специальные) и процентные (адвалорные) ставки. Первые устанавливаются в абсолютной сумме, вторые — в процентах объекта обложения. Процентные ставки подразделяются на пропорциональные, прогрессивные и регрессивные. Размер пропорциональной налоговой ставки не зависит от величины налоговой базы, прогрессивная налоговая ставка растет вместе с ростом базы налогообложения, а регрессивная ставка уменьшается при увеличении налогооблагаемой базы.

Налоговым периодом является календарный год или иной период времени применительно к отдельным налогам, по окончании которого определяется налоговая база и исчисляется сумма налога, подлежащая уплате. Налоговый период может состоять из одного или нескольких отчетных периодов, по итогам которых уплачиваются авансовые платежи.

Если организация была создана после начала календарного года, первым налоговым периодом для нее является период времени со дня ее государственной регистрации до конца данного года.

Порядок исчисления налога состоит в том, что строительное предприятие (налогоплательщик) самостоятельно исчисляет сумму налога, подлежащую уплате за налоговый период, исходя из налоговой базы, налоговой ставки и налоговых льгот.

Уплата налога производится разовым платежом всей суммы налога либо в ином порядке, предусмотренном НК РФ. Сроки уплаты налогов и сборов определены НК. Уплата налогов в установленный срок — главная обязанность налогоплательщика, однако НК РФ предусматривает условия, при которых сроки уплаты налогов и сборов могут быть изменены, т.е. перенесены на более поздний срок. Срок уплаты налога и сбора может быть изменен в отношении всей подлежащей к уплате суммы налога либо ее части с начислением процентов на неуплаченную сумму налога.

В НК РФ приведено несколько форм изменения сроков уплаты налогов, а именно:

- ✓ отсрочка;
- ✓ рассрочка;
- ✓ налоговый кредит;
- ✓ инвестиционный налоговый кредит.

Под *отсрочкой* и *рассрочкой* понимается изменение срока уплаты налога при наличии оснований, предусмотренных ст. 64 НК РФ, на срок от одного до шести месяцев соответственно с единовременной или поэтапной уплатой налогоплательщиком суммы задолженности.

За отсрочку или рассрочку необходимо заплатить $1/2$ ставки рефинансирования Центробанка Российской Федерации (далее — ЦБ РФ).

Налоговый кредит предоставляется на срок от трех месяцев до одного года. При получении налогового кредита тоже устанавливаются проценты в размере ставки рефинансирования ЦБ РФ. Налоговый кредит отличается от отсрочки и рассрочки повышенными процентами и сроком предоставления, который в два раза больше, с учетом того, что за время, на которое дается налоговый кредит, финансовое положение налогоплательщика может измениться в лучшую сторону.

При получении налогового кредита необходимо обеспечить исполнение обязательства, т.е. внести залог или иметь поручительство.

Налоговый кредит предоставляется при наличии хотя бы одного из следующих оснований:

- причинения ущерба в результате стихийного бедствия, техногенической катастрофы или иного обстоятельства непреодолимой силы;
- задержки финансирования из бюджета или оплаты выполненного государственного заказа;

• угрозы банкротства в случае единовременной выплаты налога.

Основаниями для предоставления организациям *инвестиционного налогового кредита* являются:

- проведение научно-исследовательских, опытно-конструкторских работ либо технического перевооружения собственного производства, в том числе направленного на создание рабочих мест для инвалидов или защиту окружающей среды от загрязнения промышленными отходами;
- осуществление внедренческой или инновационной деятельности, в том числе создание новых или совершенствование применяемых технологий, создание новых видов строительных материалов, конструкций, изделий;
- выполнение особо важного заказа по социально-экономическому развитию региона или предоставление особо важных услуг населению.

Инвестиционный налоговый кредит может предоставляться по налогу на прибыль организаций, а также по региональным и местным налогам. Срок, на который может предоставляться инвестиционный налоговый кредит, — от одного года до пяти лет. Размер ставки дифференцируется от $1/2$ до $3/4$ ставки рефинансирования ЦБ РФ.

Функция налога — это проявление его сущности в действии, способ выражения его свойств. Функция показывает, каким образом реализуется общественное назначение данной экономической категории как инструмента стоимостного распределения и перераспределения доходов.

Распределительная (фискальная) функция позволяет осуществлять формирование финансовых ресурсов государства в бюджетной системе и внебюджетных фондах.

С помощью *контрольной функции* обеспечивается контроль за движением финансовых ресурсов, оценивается эффективность налогового механизма и выявляется необходимость внесения изменений в налоговую политику и бюджетную систему.

Используя *регулирующую функцию* налогов, государство оказывает прямое воздействие на процессы производства и обращения, стимулируя или сдерживая их темпы, увеличивает или уменьшает инвестиционную активность застройщиков, усиливает или сдерживает накопление капитала, управляет платежеспособным спросом населения.

В налоговом регулировании, кроме того, выделяют три *подфункции* налога: стимулирующую, дестимулирующую и воспроизводственную.

Стимулирующая подфункция реализуется через систему льгот, исключений, преференций (предпочтений), которые

увязываются с льготообразующими признаками объекта налогообложения. Она может проявляться в понижении налоговой ставки, уменьшении налогооблагаемой базы, изменении объекта налогообложения (например, для сельхозпроизводителей).

Дестимулирующая подфункция заключается в «сдерживании» развития отдельных сфер предпринимательства.

Воспроизводственная подфункция предназначена для аккумуляции средств на восстановление используемых ресурсов. Это платежи за пользование природными ресурсами, на воспроизводство минерально-сырьевой базы.

Принципы налогообложения были сформулированы еще в 1776 г. А. Смитом в книге «Исследование о природе и причинах богатства народов». К ним относятся принципы всеобщности, справедливости, определенности и удобства.

Современная теория и практика налогообложения рассматривает принципы, на которых строится налоговая система в государстве, с двух позиций. С одной стороны, это принципы, лежащие в основе теории налогов, с другой — принципы построения налогового механизма.

В основу теории налогов положены фундаментальные, или всеобщие, принципы, используемые в налоговых системах всех стран, которые можно сгруппировать следующим образом:

- *финансовые принципы:*
нейтральность,
достаточность,
эластичность;
- *принципы справедливости:*
всеобщность,
равномерность;
- *принципы налогового управления:*
определенность,
экономность,
контролируемость,
удобность.

19.2. Классификация налогов. Налоговая система РФ

Существует несколько вариантов классификации налогов и сборов в зависимости от различных признаков: способа взимания; субъекта и объекта налогообложения; порядка и целевой направленности введения налогов; характера отражения в бухгалтерском учете; сроков уплаты; уровня установления налогов и внесения в них дополнений и изменений.

В первую очередь налоги классифицируют по способу взимания на прямые и косвенные.

Прямые налоги взимаются с имущества, доходов, прибыли строительных предприятий. Среди них можно выделить налог на имущество предприятий, налог на прибыль, налог на доходы физических лиц (работников строительных предприятий), земельный налог, транспортный налог и т.п.

Косвенные налоги относятся к товарообороту. Они устанавливаются в виде надбавок к цене выполненных строительно-монтажных работ (оказанных услуг, реализованных товаров) или «искусственно» увеличивают себестоимость строительной продукции либо уменьшают финансовый результат деятельности строительных предприятий. Формально их начисляют и уплачивают в бюджет и во внебюджетные фонды строительные предприятия, а фактически платят потребители строительной продукции — застройщики (инвесторы), оплачивая выполненные строительно-монтажные работы (СМР).

В группу косвенных налогов включают:

- ✓ налог на добавленную стоимость (НДС);
- ✓ акцизы;
- ✓ налог с продаж;
- ✓ таможенные пошлины;
- ✓ единый социальный налог (ЕСН);
- ✓ налог на рекламу и т.д.

Объектами налогообложения являются:

- стоимость реализованных СМР (оказанных услуг), реализованных товаров, выполненных СМР для собственного потребления. На нее начисляется НДС, налог с продаж (если услуги, работы, товары реализованы за наличные деньги физическим лицам);

- налогооблагаемая прибыль — с нее уплачивается налог на прибыль и штрафные санкции в бюджет;

- имущество строительных предприятий — с него уплачивается налог на имущество;

- материальные ресурсы, которыми владеет или использовало строительное предприятие при выполнении СМР. С их налогооблагаемой базы начисляются ресурсные налоги (транспортный, земельный, водный, лесной, на пользование недрами, экологический);

- фонд оплаты труда (ФОТ) работников предприятия. На него начисляют и уплачивают единый социальный налог, а также страховые взносы в фонд социального страхования от несчастных случаев и профессиональных заболеваний;

- поступления, связанные с участием строительного предприятия в уставных капиталах других организаций, с доходами от операций на рынке ценных бумаг. С них уплачивается налог на доходы от капитала;

- объем работ по организации рекламы. С него рассчитывается налог на рекламу;

- доходы работников строительных предприятий. С них уплачивается налог на доходы физических лиц.

В зависимости от органа, который устанавливает и имеет право изменять и конкретизировать налоги, последние подразделяются на:

- ✓ *федеральные (общегосударственные)* налоги, элементы которых определяются законодательством страны и являются едиными на всей ее территории. Их устанавливает и вводит в действие высший представительный орган, но зачисляются эти налоги могут в бюджеты различных уровней;

- ✓ *региональные налоги*, отличительной чертой которых является то, что элементы налога устанавливаются в соответствии с законодательством страны законодательными органами ее субъектов;

- ✓ *местные налоги*, которые вводятся в соответствии с законодательством страны местными органами власти. Они вступают в действие только решением, принятым на местном уровне, и поступают только в местные бюджеты.

По целевой направленности введения налогов различают:

- ✓ абстрактные (общие) налоги, предназначенные для формирования доходной части бюджета в целом;

- ✓ целевые (специальные) налоги, которые вводятся для финансирования конкретного направления государственных расходов. Для целевых платежей часто создается специальный внебюджетный фонд.

В зависимости от субъекта-налогоплательщика выделяют следующие виды:

- налоги, взимаемые с физических лиц;

- налоги, взимаемые с предприятий и организаций;

- смежные налоги, которые уплачивают и физические, и юридические лица.

По уровню бюджета, в который зачисляется налоговый платеж, различают:

- закрепленные налоги, которые непосредственно и целиком поступают в тот или иной бюджет или внебюджетный фонд;

- регулирующие налоги — разноуровневые, т.е. налоговые платежи поступают одновременно в различные бюджеты в пропорции, принятой согласно бюджетному законодательству.

По порядку введения налоговые платежи делятся на:

- общеобязательные налоги — взимаются на всей территории страны независимо от бюджета, в который они поступают;

- факультативные налоги — предусмотрены основами налоговой системы, но их введение и взимание находятся в компетенции органов местного самоуправления.

По срокам уплаты налоговые платежи делятся на: срочные налоги, которые уплачиваются к сроку, определенному нормативными актами;

периодично-календарные налоги, которые в свою очередь подразделяются на декадные, ежемесячные, ежеквартальные, полугодовые, годовые.

По характеру отражения в бухгалтерском учете различают налоги:

относимые на себестоимость СМР (земельный налог, транспортный налог, единый социальный налог);

уменьшающие финансовый результат до уплаты налога на прибыль (налог на имущество, налог на рекламу);

уплачиваемые за счет налогооблагаемой прибыли (налог на прибыль);

включаемые в цену строительной продукции (НДС, таможенные пошлины, налог с продаж);

удерживаемые из доходов работника (налог на доходы физических лиц).

Для строительных предприятий последний признак классификации является едва ли не важнейшим. Согласно нормативным предписаниям расходы по одной группе налогов включаются полностью или частично в себестоимость СМР (услуг, товаров), расходы по второй группе относятся на финансовый результат.

Таким образом, определяя порядок отнесения налоговых платежей на те или иные статьи расходов, формируют финансовый результат деятельности строительного предприятия.

Типы классификации налогов представлены на рис. 19.1.

Налоги, сборы, пошлины и другие налоговые платежи, взимаемые в установленном законодательством порядке, в совокупности образуют основу налоговой системы.

Налоговая система — взаимосвязанная совокупность действующих в данный момент в государстве существенных условий налогообложения.

Существенными условиями налогообложения, присущими налоговым системам, являются:

- система и принципы налогового законодательства;
- принципы налоговой политики;
- порядок установления и ввода в действие налогов;
- виды налогов и общие элементы налогов;
- порядок распределения налогов по бюджетам;
- система налоговых органов;
- формы и методы налогового контроля;
- права и ответственность участников налоговых отношений;
- порядок и условия налогового производства.

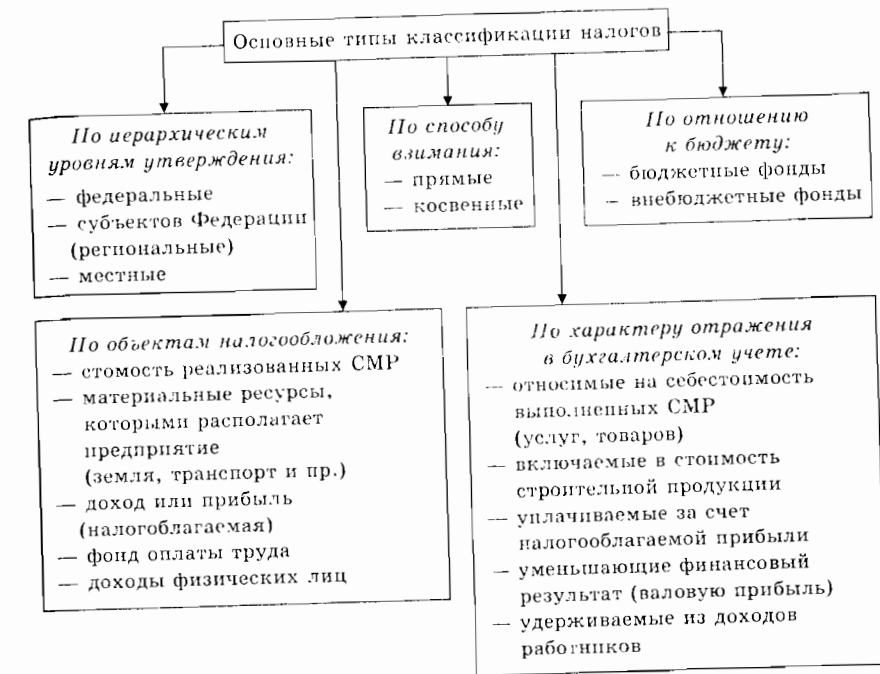


Рис. 19.1. Классификация налогов в РФ

Налоговая система РФ основана на следующих принципах:
✓ *всеобщности и равенства налогообложения.* Каждое лицо должно уплачивать законно установленные налоги, при этом должна учитываться фактическая способность налогоплательщика к уплате налога;

✓ *недискриминации налогоплательщиков.* Налоги и сборы не могут применяться исходя из политических, экономических, конфессиональных и иных различий между налогоплательщиками. Также не допускается дифференциация ставок налогов и сборов, налоговых льгот в зависимости от формы собственности, гражданства физических лиц или места происхождения капитала;

✓ *экономического приоритета.* Основанием для установления налога может служить экономическая природа объекта налогообложения. Законодательная декларация этого принципа ограничивает произвольное установление налогов и сборов;

✓ *презумпции правоты собственника при толковании налогового законодательства.* Все неустранимые сомнения и неясности законодательных актов в сфере налогообложения трактуются в пользу налогоплательщика;

✓ *ясности и доступности понимания порядка налогообложения.* Каждый налогоплательщик должен точно знать, какие налоги и сборы, когда и в каком размере он должен уплачивать в казну.

В Российской Федерации существует трехуровневая система взимания налогов: федеральные налоги и сборы; налоги и сборы субъектов Российской Федерации (далее — региональные); местные налоги и сборы.

Федеральные налоги и сборы устанавливаются НК и являются обязательными к уплате на всей территории России. Это означает, что состав налогов и сборов, объект налогообложения, порядок формирования налоговой базы, размер налоговых ставок, порядок исчисления и уплаты налогов, внесение изменений и дополнений определяются исключительно на федеральном уровне.

В перечень федеральных налогов и сборов входят:

- налог на добавленную стоимость;
- акцизы на отдельные виды товаров (услуг) и минерального сырья;
- налог на прибыль (доход) организаций;
- налог на доходы от капитала;
- налог на доходы физических лиц;
- взносы в государственные социальные внебюджетные фонды (единый социальный налог);
- таможенная пошлина и таможенные сборы;
- государственная пошлина;
- налог на пользование недрами;
- налог на воспроизводство минерально-сырьевой базы;
- налог на дополнительный доход от добычи углеводородов;
- сбор за право пользования объектами животного мира и водными биологическими ресурсами;
- лесной налог;
- водный налог;
- экологический налог;
- федеральные лицензионные сборы.

Региональные налоги и сборы устанавливаются в соответствии с Кодексом, вводятся в действие законами субъектов РФ и обязательны к уплате на территории соответствующих субъектов. К ним относятся:

- налог на имущество организаций;
- налог на недвижимость;
- транспортный налог;

- налог с продаж;
- налог на игорный бизнес;
- региональные лицензионные сборы.

Местными признаются налоги и сборы, устанавливаемые и вводимые в действие в соответствии с Кодексом, нормативными правовыми актами представительных органов местного самоуправления и обязательные к уплате на территории соответствующих муниципальных образований.

Местные налоги и сборы — это:

- земельный налог;
- налог на имущество физических лиц;
- налог на рекламу;
- налог на наследование и дарение;
- местные лицензионные сборы.

Сведения о действующих региональных налогах и сборах и об их основных положениях должны ежеквартально публиковаться Министерством по налогам и сборам РФ, а сведения о действующих местных налогах должны публиковаться региональными налоговыми органами не реже одного раза в год.

19.3. Основные налоги, уплачиваемые строительными предприятиями

Налог на добавленную стоимость (НДС) — главный косвенный налог, он обеспечивает более 40% всех поступлений в бюджет. В настоящее время это важнейший бюджетный налог. НДС — всеобщий налог на потребление, который должны уплачивать все предприятия, участвующие в процессе производства и реализации продукции, работ, услуг, товаров. Любая хозяйственная операция предприятия по купле-продаже является основанием для обложения НДС.

В строительстве облагаемым оборотом по НДС является стоимость реализованной строительной продукции (работ, услуг), т.е. объемы выполненных и реализованных СМР (услуг). Кроме того, в облагаемый оборот включаются:

- ✓ стоимость СМР, выполненных хозяйственным способом (для собственного потребления);
- ✓ суммы средств, полученные строительными предприятиями за реализованные СМР (услуги) от других предприятий в виде финансовой помощи или направленные в счет увеличения прибыли либо иначе связанных с оплатой реализованных СМР, за исключением средств, зачисляемых в уставные капиталы предприятий его учредителями, целевого бюджетного финансирования, а также на осуществление совместной деятельности;

- ✓ доходы, полученные от передачи во временное пользование финансовых ресурсов при отсутствии лицензии у строительного предприятия на осуществление банковских операций;
- ✓ средства, полученные от взимания штрафов, взыскания пеней, выплаты неустоек за нарушение обязательств, предусмотренных договорами подряда, поставки материалов, конструкций, изделий;
- ✓ суммы авансовых и иных платежей, поступившие в счет предстоящего выполнения строительных работ (услуг) на расчетный счет либо полученные в порядке частичной оплаты по расчетным документам за реализованные работы (услуги);
- ✓ обороты по реализации материалов (работ, услуг), товаров внутри предприятия на непроемственные цели (для собственного потребления, затраты по которым не относятся на издержки строительного производства и обращения), а также своим работникам;
- ✓ суммы, полученные в виде процента (дисконта) по полученным в счет оплаты за реализованные СМР (услуги) облигациям и векселям, процента по товарному кредиту в части, превышающей размер процента, рассчитанного в соответствии со ставками рефинансирования ЦБ РФ, действовавшими в периодах, за которые производится расчет процента;
- ✓ суммы полученных страховых выплат по договорам страхования риска неисполнения договорных обязательств контрагентом страхователя-кредитора, если страхуемые договорные обязательства предусматривают поставку страхователем товаров (работ, услуг), реализация которых признается объектом налогообложения.

В случае если СМР (услуги) реализуются в порядке обмена, безвозмездно или с частичной оплатой, а также по ценам не выше себестоимости, облагаемый оборот определяется по рыночным ценам, сложившимся на момент обмена или передачи.

Действующим законодательством установлен перечень оборотов, не облагаемых налогом на добавленную стоимость, а также перечень СМР (товаров и услуг), освобождаемых от обложения НДС. К таким оборотам относятся:

- обороты по реализации строительных конструкций, изделий, работ и услуг одними структурными единицами строительного предприятия для производственных нужд другим структурным единицам этого же предприятия;
- средства учредителей, вносимые в уставные капиталы организаций;
- квартирная плата, включая плату на проживание в общежитиях;

- операции, совершаемые по денежным вкладам, расчетным, текущим и другим счетам;
- операции, связанные с обращением валюты, денег, банкнот, являющихся законными средствами платежа (кроме используемых в целях нумизматики), а также ценных бумаг (акций, облигаций, сертификатов, векселей и др.), кроме брокерских и других посреднических услуг; исключение составляют операции по изготовлению и хранению указанных платежных средств и бумаг, по которым налог взимается;
- действия, выполняемые уполномоченными на то органами, за которые взимается государственная пошлина, а также услуги, оказываемые членами коллегии адвокатов;
- научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, выполняемые за счет бюджета, а также средств Российского фонда фундаментальных исследований, Российского фонда технологического развития и образуемых для этих целей в соответствии с законодательством внебюджетных фондов, министерств, ведомств, ассоциаций; научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, выполняемые учреждениями образования на основе хозяйственных договоров;
- стоимость жилых домов, детских садов, клубов, санаториев и других объектов социально-культурного и бытового назначения, передаваемых органам государственной власти;
- стоимость объектов (жилых домов, клубов и т.п.) государственной и муниципальной собственности, передаваемых безвозмездно предприятиям, учреждениям;

Строительное предприятие в состав, которого входят обособленные подразделения (филиалы), уплачивает НДС по месту своего нахождения, а также по месту нахождения каждого из филиалов.

Сумма НДС, подлежащая уплате по месту нахождения обособленного подразделения организации, определяется как $1/2$ произведения общей суммы налога, подлежащей уплате организацией, на величину, исчисленную как сумма удельного веса среднесписочной численности работников (фонда оплаты труда) обособленного подразделения в среднесписочной численности работников (фонде оплаты труда) по организации в целом и удельного веса стоимости основных производственных фондов обособленного подразделения в стоимости основных производственных фондов по организации в целом.

Сумма налога, подлежащая уплате по месту нахождения организации, в состав которой входят обособленные подразделения, определяется как разница между общей суммой налога, подлежащего уплате организацией в целом, и сово-

купной суммой налога, подлежащей уплате по месту нахождения всех обособленных подразделений организации.

Организации, имеющие обособленные подразделения, самостоятельно определяют и уведомляют налоговые органы по месту своего учета в качестве налогоплательщика, какой показатель должен применяться: среднесписочная численность работников или фонд оплаты труда. Выбранный организацией показатель должен быть неизменным в течение календарного года.

Удельный вес определяется исходя из фактических показателей среднесписочной численности работников (фонда оплаты труда) на конец отчетного налогового периода и среднегодовой стоимости основных производственных фондов этих организаций и их обособленных подразделений за календарный год, предшествующий отчетному налоговому периоду.

В настоящее время ставка налога на добавленную стоимость на строительные работы (услуги) установлена в размере 20% от стоимости выполненных строительных работ.

Уплаченные поставщикам суммы НДС могут быть отнесены на расчеты с бюджетом только при одновременном выполнении следующих условий.

1. Товарно-материальные ценности, работы или услуги должны быть фактически получены (т.е. к строительной организации должно перейти право собственности на них). Сумма НДС отражается на счете 19 только одновременно с отражением стоимости самих товаров, работ или услуг на соответствующих счетах их учета.

2. Сумма налога должна быть выделена в первичных учетных документах (например, накладная, акт приемки-передачи и т.п.). Если в первичных учетных документах НДС не выделен, то и в расчетных документах исчисление его расчетным путем не производится, а продукция (работы, услуги) приходуются на счета их учета (10, 20 и т.п.) в полной сумме, включая предполагаемый НДС.

Исключение из этого правила представляют только суммы НДС, уплаченные по расходам на командировки, которые в соответствии с п. 7 ст. 171 НК РФ можно выделять расчетным путем по ставке 16,67%. Более того, возможность осуществления такого вычета допускается даже при отсутствии оправдательных документов (в этом случае расчет производится исходя из норм командировочных расходов, установленных действующим законодательством).

3. Материалы (работы, услуги, товары) должны быть предназначены для использования в производственных целях.

4. В расчетных документах (платежное поручение, счет, счет-фактура, квитанция к приходному кассовому ордеру) сумма НДС должна быть выделена отдельной строкой.

5. Факт продажи строительному предприятию продукции (работ, услуг) должен быть оформлен счетом-фактурой.

Сумма НДС, подлежащая взносу в бюджет, определяется как разница между суммами налога, полученными от застройщиков за реализованные строительные работы (услуги), и суммами налога, фактически уплаченными поставщикам за материальные ресурсы (работы, услуги), стоимость которых относится на издержки строительного производства и обращения.

Суммы налога, уплаченные при приобретении основных средств и нематериальных активов, в полном объеме вычитаются из сумм налога, подлежащих взносу в бюджет, в момент принятия их на учет.

В случае превышения сумм налога по товарно-материальным ценностям, стоимость которых фактически отнесена (списана) на издержки производства и обращения, а также по основным средствам и нематериальным активам (работам, услугам) над суммами налога, исчисленными по реализованным строительным работам (услугам), возникающая разница засчитывается в уплату предстоящих платежей или возмещается из бюджета.

При реализации на территории РФ строительных работ (услуг) за иностранную валюту взимание налога осуществляется также в иностранной валюте по установленной ставке. НДС уплачивается в доход бюджета, как правило, ежемесячно или ежеквартально исходя из фактически облагаемых оборотов. НДС уплачивается также с сумм полученных авансов от заказчика и объемов СМР выполненных хозяйственным способом.

Сроки уплаты налога (ежемесячно, ежеквартально) и представления налоговой декларации в налоговую инспекцию (ежемесячно или ежеквартально) дифференцированы в зависимости от уровня среднемесячного платежа. Малые предприятия расчеты с бюджетом по НДС осуществляют один раз в квартал независимо от размеров ежемесячных платежей исходя из фактической реализации строительных работ (услуг) за истекшей квартал, не позднее 20-го числа месяца следующего за отчетным кварталом. Строительные предприятия имеют право на освобождение от уплаты НДС. Основанием для освобождения является объем выручки за три предшествующих последовательных календарных месяца без учета НДС и налога с продаж, не превышающий 1 млн руб.

Освобождение предоставляется на 12 последовательных календарных месяцев в уведомительном порядке налоговых органов, где налогоплательщик состоит на учете.

Налог на прибыль организаций — относится к группе прямых налогов. Его сущность заключается в обязательном изъятии части дохода строительного предприятия в пользу государства.

Объектом налогообложения является валовая (балансовая) прибыль строительного предприятия, которая представляет собой сумму прибыли, полученную от реализации строительных работ (услуг) и доходов от внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям. Прибылью признаются полученные предприятием доходы от реализации СМР и имущественных прав, уменьшенные на величину этих расходов. Прибыль от реализации строительного-монтажных работ (услуг) — превышение выручки от реализации СМР (услуг) за минусом НДС, налога с продаж над затратами на ее производство и реализацию, включаемыми в себестоимость СМР (услуг).

В целях определения налогооблагаемой прибыли строительное предприятие (налогоплательщик) уменьшает полученные доходы на сумму произведенных расходов.

Расходами признаются обоснованные и документально подтвержденные затраты, осуществленные (понесенные) налогоплательщиком.

Под обоснованными расходами понимаются экономически оправданные затраты, оценка которых выражена в денежной форме.

Под документально подтвержденными расходами понимаются затраты, подтвержденные документами, оформленными в соответствии с законодательством РФ. Расходами признаются любые затраты при условии, что они произведены для осуществления деятельности, направленной на получение дохода.

Расходы в зависимости от их характера, а также условий осуществления и направлений деятельности налогоплательщика подразделяются на расходы, связанные с выполнением и реализацией СМР (услуг), и внереализационные расходы.

Расходы, связанные с выполнением и реализацией СМР, включают в себя:

- расходы, связанные с выполнением строительных работ (оказанием услуг), приобретением и (или) реализацией строительных материалов, конструкций, изделий (работ, услуг, имущественных прав);

- расходы на содержание и эксплуатацию, ремонт и техническое обслуживание основных средств и иного имущества, а также на поддержание их в исправном (актуальном) состоянии;
- расходы на научные исследования и опытно-конструкторские разработки;
- расходы на обязательное и добровольное страхование;
- прочие расходы, связанные с производством и (или) реализацией.

Для анализа производственно-хозяйственной деятельности строительного предприятия расходы, связанные с выполнением и реализацией СМР, подразделяют либо по статьям затрат, либо по элементам затрат.

По статьям затрат расходы классифицируют на стоимость материалов, деталей, строительных конструкций, изделий, энергии и т.п., использованных при выполнении СМР; расходы на оплату труда производственных рабочих; расходы на содержание и эксплуатацию строительных машин и механизмов; накладные расходы. По элементам затрат расходы строительных предприятий на выполненные СМР подразделяют на:

- ✓ материальные расходы;
- ✓ расходы на оплату труда;
- ✓ суммы начисленной амортизации;
- ✓ прочие расходы.

1. *К материальным расходам*, в частности, относятся следующие затраты налогоплательщика:

- на приобретение строительных материалов, конструкций, изделий, используемых в строительном производстве (выполнение работ, оказание услуг) и (или) образующих их основу либо являющихся необходимым компонентом при производстве СМР (оказании услуг);

- на приобретение инструментов, приспособлений, инвентаря, приборов, лабораторного оборудования, спецодежды и другого имущества, не являющегося амортизируемым имуществом;

- на приобретение топлива, воды и энергии всех видов, расходуемых на технологические цели, выработку (в том числе самим налогоплательщиком для производственных нужд) всех видов энергии, отопление зданий, а также расходы на трансформацию и передачу энергии;

- на приобретение работ и услуг производственного характера, выполняемых сторонними организациями или индивидуальными предпринимателями, а также на выполнение этих работ (оказание услуг) структурными подразделениями налогоплательщика;

- связанные с содержанием и эксплуатацией основных средств и иного имущества природоохранного назначения;
- стоимость товарно-материальных ценностей, включаемых в материальные расходы, определяется исходя из цен их приобретения (без учета сумм налогов, подлежащих вычету либо включаемых в расходы), включая комиссионные вознаграждения, уплачиваемые посредническим организациям, таможенные пошлины и сборы, расходы на транспортировку и иные затраты, связанные с приобретением товарно-материальных ценностей.

Сумма материальных расходов текущего месяца уменьшается на стоимость остатков товарно-материальных ценностей, переданных в производство, но неиспользованных в производстве на конец месяца. Оценка таких товарно-материальных ценностей должна соответствовать их оценке при списании.

Сумма материальных расходов уменьшается на стоимость возвратных отходов.

При определении размера материальных расходов, при списании строительных материалов, используемых при выполнении работ (оказании услуг), в соответствии с принятой организацией учетной политикой для целей налогообложения применяется один из следующих методов оценки указанных материалов:

- ✓ метод оценки по стоимости единицы запасов;
- ✓ метод оценки по средней стоимости;
- ✓ метод оценки по стоимости первых по времени приобретений (ФИФО);
- ✓ метод оценки по стоимости последних по времени приобретений (ЛИФО).

2. В расходы налогоплательщика на оплату труда включаются любые начисления работникам в денежной и (или) натуральной формах, стимулирующие начисления и надбавки, компенсационные начисления, связанные с режимом работы или условиями труда, премии и единовременные поощрительные начисления, расходы, связанные с содержанием этих работников, предусмотренные нормами законодательства РФ, трудовыми договорами (контрактами) и (или) коллективными договорами. Также сюда включают суммы единого социального налога, начисленного на вышеуказанные суммы расходов на оплату труда.

3. Амортизируемым имуществом признаются имущество, результаты интеллектуальной деятельности и иные объекты интеллектуальной собственности, которые находятся у налогоплательщика на праве собственности, используются им для извлечения дохода и стоимость которых погашается путем

начисления амортизации. Амортизируемым имуществом признается имущество со сроком полезного использования более 12 месяцев и первоначальной стоимостью более 10 000 руб. за единицу имущества.

Не подлежат амортизации земля и другие объекты природопользования (вода, недра и другие природные ресурсы), а также материально-производственные запасы, материалы, объекты незавершенного капитального строительства, ценные бумаги, финансовые инструменты срочных сделок (в том числе форвардные, фьючерсные контракты, опционные контракты).

Из состава амортизируемого имущества исключаются основные средства:

- ✓ переданные (полученные) по договорам в безвозмездное пользование;
- ✓ переведенные по решению руководства организации на консервацию продолжительностью свыше трех месяцев;
- ✓ находящиеся по решению руководства организации на реконструкции и модернизации продолжительностью свыше 12 месяцев.

При расконсервации объекта основных средств амортизация по нему начисляется в порядке, действовавшем до момента его консервации, а срок полезного использования продлевается на период нахождения объекта основных средств на консервации.

4. К прочим расходам относятся следующие расходы строительных предприятий:

- расходы на сертификацию продукции и услуг;
- суммы комиссионных сборов и иных подобных расходов за выполненные сторонними организациями работы (предоставленные) услуги;
- суммы выплаченных подъемных в пределах норм, установленных в соответствии с законодательством РФ;
- расходы на обеспечение пожарной безопасности налогоплательщика в соответствии с законодательством РФ;
- расходы на обеспечение нормальных условий труда и мер по технике безопасности;
- расходы на доставку от места жительства (сбора) до места работы и обратно работников, занятых в организациях, которые осуществляют свою деятельность вахтовым способом;
- расходы на юридические, консультационные и информационные услуги;
- расходы на аудиторские услуги;
- расходы на управление организацией или отдельными ее подразделениями;

- представительские расходы;
 - расходы на подготовку и переподготовку кадров;
 - расходы на канцелярские товары;
 - расходы на почтовые, телефонные, телеграфные и другие подобные услуги, расходы на оплату услуг связи, вычислительных центров и банков, включая расходы на услуги факсимильной и спутниковой связи, электронной почты, а также информационных системы (СВИФТ, Интернет и иные аналогичные системы);
 - расходы, связанные с приобретением права на использование программ для ЭВМ и баз данных по договорам с правообладателем (по лицензионным соглашениям). К указанным расходам также относятся расходы на приобретение исключительных прав на программы для ЭВМ стоимостью менее 10 000 руб. и обновление программ для ЭВМ и баз данных;
 - расходы на текущее изучение (исследование) конъюнктуры рынка, сбор информации, непосредственно связанной с выполнением и реализацией СМР (услуг);
 - расходы на рекламу;
 - взносы по обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, производимых в соответствии с законодательством РФ;
 - потери от брака;
 - другие расходы, связанные со строительным производством и (или) реализацией СМР.
- Внереализационные доходы и расходы.** К *внереализационным доходам строительного предприятия*, отражаемым на счете «Прочие доходы и расходы», относятся:
- ✓ доходы, полученные на территории Российской Федерации и за ее пределами от долевого участия в деятельности других предприятий, дивиденды по акциям и доходы по облигациям и другим ценным бумагам, принадлежащим предприятию;
 - ✓ суммы средств, полученные безвозмездно от других предприятий при отсутствии совместной деятельности (за исключением средств, зачисляемых в уставный капитал предприятий его учредителями в порядке, установленном законодательством);
 - ✓ доходы по процентам, полученным по договорам займа, банковского вклада, а также по ценным бумагам;
 - ✓ доходы от сдачи имущества в аренду;
 - ✓ присужденные или признанные должником штрафы, пени, неустойки и санкции других видов за нарушение усло-

вий хозяйственных договоров, а также по возмещению причиненных убытков;

- ✓ прибыль, полученная каждым предприятием (участником) в результате совместной деятельности, без создания юридического лица, после ее распределения;
- ✓ прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году;
- ✓ доходы от других операций, непосредственно не связанных с производством строительной продукции (работ, услуг) и ее реализацией.

Состав *внереализационных расходов* строительного предприятия следующий:

- расходы на содержание переданного по договору аренды (лизинга) имущества, включая амортизацию по этим активам;
- затраты по аннулированным производственным заказам, а также затраты на строительное производство, не давшее продукции;
- расходы в виде процентов по долговым обязательствам любого вида;
- затраты на содержание законсервированных производственных мощностей и объектов, кроме затрат, возмещаемых за счет других источников;
- не компенсируемые виновниками потери от простоев по внешним причинам;
- потери от простоев по внутрипроизводственным причинам;
- расходы на организацию выпуска собственных ценных бумаг;
- убытки по операциям с тарой;
- судебные издержки и арбитражные сборы;
- присужденные или признанные штрафы, пени, неустойки и другие санкции за нарушение условий хозяйственных договоров, а также расходы по возмещению причиненных убытков;
- суммы безнадежных долгов, не покрытые за счет резерва по сомнительным долгам;
- расходы за услуги банков;
- убытки от списания дебиторской задолженности, по которой срок исковой давности истек, и других долгов, не реальных для взыскания;
- убытки по операциям прошлых лет, выявленные в текущем году;
- некомпенсируемые потери от стихийных бедствий (уничтожение и порча производственных запасов и других материальных ценностей, потери от остановки строительного про-

изводства и пр.), включая затраты, связанные с предотвращением или ликвидацией последствий стихийных бедствий;

- некомпенсируемые убытки в результате пожаров, аварий, других чрезвычайных ситуаций, вызванных экстремальными условиями;

- убытки от хищений, виновники которых решением суда не установлены;

- потери от уценки производственных запасов;

- прочие расходы и потери, не связанные со строительным производством и реализацией.

Порядок составления расчета налоговой базы. Расчет налоговой базы за отчетный (налоговый) период составляется налогоплательщиком самостоятельно исходя из данных налогового учета нарастающим итогом с начала года.

Расчет налоговой базы должен содержать следующие данные.

1. Период, за который определяется налоговая база (с начала налогового периода нарастающим итогом).

2. Сумма доходов от реализации, полученных в отчетном (налоговом) периоде.

3. Сумма расходов, произведенных в отчетном (налоговом) периоде, уменьшающих сумму доходов от реализации.

4. Прибыль (убыток) от реализации.

5. Сумма внереализационных доходов.

6. Сумма внереализационных расходов.

7. Прибыль (убыток) от внереализационных операций.

8. Итого налоговая база за отчетный (налоговый) период.

9. Сумма прибыли, подлежащая налогообложению.

Налоговые ставки. Ставки налога на прибыль установлены следующие.

- Налоговая ставка для российских организаций установлена в размере 24%, при этом:

- 6% — зачисляется в федеральный бюджет;

- 16% — в бюджеты субъектов РФ;

- 2% — в местные бюджеты.

Законами субъектов РФ размер налоговой ставки может быть уменьшен для отдельных категорий налогоплательщиков в части сумм налога, подлежащих зачислению в бюджеты субъектов РФ — с 16 до 12%.

- По доходам, полученным в виде дивидендов, применяются следующие ставки:

- 6% — по доходам, полученным в виде дивидендов от российских организаций российскими организациями и физическими лицами — налоговыми резидентами РФ;

Доходы от реализации, полученные в отчетном (налоговом) периоде	Внереализационные доходы
—	—
НДС, налог с продаж	Внереализационные расходы
—	
Расходы, произведенные в отчетном (налоговом) периоде, уменьшающие доходы от реализации	
=	=
Прибыль (убыток) от реализации	Прибыль (убыток) от внереализационных операций
	=
	Налоговая база за отчетный (налоговый) период
	—
	Убытки прошлых лет
	=
	Сумма прибыли, подлежащая налогообложению в отчетном (налоговом) периоде

Рис. 19.2. Порядок составления расчета налоговой базы по налогу на прибыль

15% — по доходам, полученным в виде дивидендов от российских организаций иностранными организациями, а также по доходам, полученным в виде дивидендов российскими организациями от иностранных организаций.

- По операциям с отдельными видами долговых обязательств применяются следующие ставки:

- 15% — по доходу в виде процентов по государственным и муниципальным ценным бумагам, условиями выпуска и обращения которых предусмотрено получение доходов в виде процентов;

- 0% — по доходу в виде процентов по государственным и муниципальным облигациям, эмитированным до 20 января 1997 г. включительно, а также по доходу в виде процентов по облигациям государственного валютного облигационного займа 1999 г.

Прибыль, подлежащая налогообложению, определяется нарастающим итогом с начала налогового периода.

В случае если в отчетном (налоговом) периоде налогоплательщиком получен убыток, то налоговая база признается равной нулю.

По итогам каждого отчетного (налогового) периода организации (кроме малых предприятий) исчисляют сумму авансового платежа исходя из ставки налога и прибыли, подлежащей налогообложению, рассчитанной нарастающим итогом с начала года. В течение отчетного периода налогоплательщики исчисляют сумму ежемесячного авансового платежа.

Авансовые платежи по итогам отчетного периода уплачиваются не позднее сроков, установленных для подачи налоговых деклараций за соответствующий отчетный период:

✓ ежемесячные авансовые платежи, подлежащие уплате в течение отчетного периода — в срок не позднее 28-го числа каждого месяца этого отчетного периода;

✓ ежемесячные авансовые платежи по фактически полученной прибыли — в срок не позднее 28-го числа следующего месяца;

✓ квартальные авансовые платежи — в срок не позднее 28-го числа месяца, следующего за кварталом.

Декларация по налогу на прибыль предоставляется налогоплательщиками и налоговыми агентами:

✓ по итогам налогового периода — не позднее 28-го марта следующего года;

✓ по итогам отчетного периода — не позднее 28 дней после его окончания.

Единый социальный налог (ЕСН). Единый социальный налог (ЕСН) предназначен для аккумуляции средств в целях реализации прав граждан на государственное пенсионное и социальное обеспечение и медицинскую помощь.

ЕСН зачисляется в государственные внебюджетные фонды — Пенсионный фонд РФ, Фонд социального страхования РФ и Фонды обязательного медицинского страхования РФ.

Для строительных предприятий объектом налогообложения ЕСН являются выплаты и иные вознаграждения, начисляемые работникам организаций по трудовым и гражданско-правовым договорам за выполнение СМР (оказание услуг, изготовление продукции). В то же время ряд выплат не подлежат налогообложению ЕСН:

✓ выплаты за счет чистой прибыли (единовременные премии, материальная помощь);

✓ государственные пособия (пособия по временной нетрудоспособности, по уходу за ребенком, по беременности и родам и т.п.);

✓ все виды компенсационных выплат (компенсация за неиспользованный отпуск, выходное пособие и др.);

✓ суммы страховых платежей по обязательному страхованию работников, а также по договорам добровольного страхования;

Таблица 19.1

Регрессивная шкала ЕСН

Налоговая база на каждого работника нарастающим итогом с начала года	Пенсионный фонд	Фонд социального страхования	Фонды обязательного медицинского страхования		Итого
			Федеральный фонд	Территориальные фонды	
До 100 000 руб.	28,0%	4,0%	0,2%	3,4%	35,6%
От 100 001 руб. до 300 000 руб.	28 000 руб. + 15,8% с суммы, превышающей 100 000 руб.	4 000 руб. + 2,2% с суммы, превышающей 100 000 руб.	200 руб. + 0,1% с суммы, превышающей 100 000 руб.	3400 руб. + 1,9% с суммы, превышающей 100 000 руб.	35 600 руб. + 20,0% с суммы, превышающей 100 000 руб.
От 300 001 руб. до 600 000 руб.	59 600 руб. + 7,9% с суммы, превышающей 300 000 руб.	8400 руб. + 1,1% с суммы, превышающей 300 000 руб.	400 руб. + 0,1% с суммы, превышающей 300 000 руб.	7200 руб. + 0,9% с суммы, превышающей 300 000 руб.	75 600 руб. + 10,0% с суммы, превышающей 300 000 руб.
Свыше 600 000 руб.	83 300 руб. + 2,0% с суммы, превышающей 600 000 руб.	11 700 руб.	700 руб.	9900 руб.	105 600 руб. + 2,0% с суммы, превышающей 600 000 руб.

✓ стоимость спецодежды и спецобуви;

✓ суммы, уплаченные работодателями за лечение и медицинское обслуживание работников (членов их семей);

✓ стоимость льгот по проезду;

✓ суммы полной или частичной оплаты стоимости путевок;

✓ прочие аналогичные выплаты.

Налоговая база определяется строительным предприятием отдельно по каждому работнику нарастающим итогом с 1 января отчетного года или с момента принятия его на работу. Налоговой базой служат:

✓ оплата труда в денежной или натуральной форме;

✓ материальные выгоды от предоставленных работнику материальных, социальных или иных благ.

Ставки налога ЕСН исчисляются по регрессивной шкале ставок в зависимости от уровня доходов работника (табл. 19.1).

Сумма налогов (взносов), зачисляемая в государственные внебюджетные фонды обязательного социального страхования, определяется на основании актуарных расчетов по каждому виду социального риска в соответствии с законодательством РФ об обязательном социальном страховании. При этом общая нагрузка на фонд заработной платы не может увеличивать предельную ставку консолидированного тарифа, установленного законодательством РФ об обязательном социальном страховании.

В целях исчисления налога дата получения доходов и осуществления расходов определяется как:

- день начисления доходов в пользу работника (физического лица, в пользу которого осуществляются выплаты) — для доходов, начисленных работодателями, производящими выплаты наемным работникам, в том числе: организациями, индивидуальными предпринимателями;
- день фактической выплаты (перечисления) или получения соответствующего дохода — для доходов от предпринимательской либо иной профессиональной деятельности, а также иных доходов, включая материальную выгоду.

При расчетах с использованием банковских счетов, открытых налогоплательщиком в кредитных организациях, датой перечисления дохода считается день списания денежных средств со счета налогоплательщика.

Сумма налога исчисляется налогоплательщиком отдельно в отношении каждого фонда и определяется как соответствующая процентная доля налоговой базы.

Сумма налога, зачисляемая с составе социального налога в Фонд социального страхования РФ, подлежит уменьшению налогоплательщиками на произведенные ими самостоятельно расходы на цели государственного социального страхования, предусмотренные законодательством РФ.

Налогоплательщики производят уплату авансовых платежей по налогу ежемесячно в срок, установленный для получения средств в банке на оплату труда за истекший месяц, но не позднее 15-го числа следующего месяца.

Банк не вправе выдавать своему клиенту-налогоплательщику средств на оплату труда, если последний не представил платежных поручений на перечисление налога.

Налогоплательщики должны вести учет отдельно по каждому из работников (физических лиц, в пользу которых осуществляются безвозмездные выплаты) о суммах выплаченных им доходов и суммах налога, относящихся к этим доходам.

Налогоплательщики представляют в Пенсионный фонд РФ сведения в соответствии с федеральным законодательством

об индивидуальном персонифицированном учете в системе государственного пенсионного страхования.

В сроки, установленные для уплаты налога, налогоплательщики обязаны представить в Фонд социального страхования РФ сведения о суммах:

- ✓ начисленного налога в Фонд социального страхования РФ;
- ✓ использованных на выплату пособий по временной нетрудоспособности, по беременности и родам, по уходу за ребенком до достижения им возраста 1,5 лет, при рождении ребенка, на возмещение стоимости гарантированного перечня услуг социального пособия на погребение;
- ✓ направленных ими на приобретение путевок;
- ✓ расходов, подлежащих зачету;
- ✓ уплачиваемых в Фонд социального страхования РФ.

Налог на имущество предприятий. Плательщиками налога на имущество являются строительные организации, их филиалы и иные аналогичные подразделения, имеющие отдельный баланс и расчетный счет. Строительные организации, в состав которых входят филиалы и другие обособленные подразделения, имеющие отдельный баланс и расчетный (текущий) счет, должны исчислять налоговую базу и уплачивать налог на имущество по месту нахождения указанных подразделений. При этом налоговая база по налогу на имущество предприятий по месту нахождения обособленных подразделений определяется исходя из стоимости основных средств, материалов, которыми они располагают.

Объектом налогообложения являются основные средства, нематериальные активы, запасы и затраты, находящиеся на балансе плательщика.

Основные средства и нематериальные активы для целей налогообложения учитываются по остаточной стоимости. Сумма износа по основным средствам определяется налогоплательщиками исходя из суммы амортизации, начисленной в соответствии с принятым порядком.

В случае если для отдельных объектов основных средств начисление амортизации не предусматривается, то сумма износа при определении налоговой базы по налогу на имущество предприятий определяется исходя из единых норм амортизации на полное восстановление.

Налоговым периодом по налогу на имущество предприятий является календарный год, а отчетным — квартал, полугодие, девять месяцев, год.

Для определения налоговой базы принимаются отражаемые в активе баланса остатки по следующим счетам бухгалтерского учета:

- 01 «Основные средства»;
 - 03 «Доходные вложения в материальные ценности»;
 - 04 «Нематериальные активы»;
 - 08 «Вложения во внеоборотные активы» (за исключением субсчетов 08-1 «Приобретение земельных участков»; 08-2 «Приобретение объектов природопользования»);
 - 10 «Материалы»;
 - 15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей»;
 - 16 «Отклонение в стоимости материальных ценностей»;
 - 20 «Основное производство»;
 - 21 «Полуфабрикаты собственного производства»;
 - 23 «Вспомогательные производства»;
 - 29 «Обслуживающие производства и хозяйства»;
 - 41 «Товары»;
 - 43 «Готовая продукция»;
 - 44 «Расходы на продажу»;
 - 45 «Товары отгруженные»;
 - 46 «Выполненные этапы по незавершенным работам»;
 - 97 «Расходы будущих периодов»;
- иные счета прочих запасов и затрат, отражаемые в активе бухгалтерского баланса.

Налогооблагаемая база по налогу на имущество предприятий исчисляется исходя из среднегодовой стоимости имущества.

Среднегодовая стоимость имущества предприятия за отчетный период (квартал, полугодие, девять месяцев и год) устанавливается путем деления на четыре суммы, полученной от сложения половины стоимости имущества на 1 января отчетного года и на первое число следующего за отчетным периодом месяца, а также суммы стоимости имущества на каждое первое число всех остальных кварталов отчетного периода.

Предельный размер налоговой ставки налога на имущество предприятия не может превышать 2% от налогооблагаемой базы.

Конкретные ставки налога на имущество предприятий устанавливаются законодательными органами субъектов РФ.

Сумма налога исчисляется плательщиками самостоятельно ежеквартально нарастающим итогом с начала года исходя из определяемой за отчетный период фактической среднегодовой стоимости имущества и ставки налога.

Полностью освобождены от налога на имущество:

- ✓ федеральные и муниципальные строительные организации;
- ✓ жилищно-строительные, дачно-строительные и гаражные кооперативы, осуществляющие свою деятельность за счет

целевых взносов граждан и отчислений предприятий и организаций из чистой прибыли на содержание указанных общественных кооперативов, если они не осуществляют предпринимательскую деятельность.

Декларация (расчет) по налогу на имущество предприятий представляется налогоплательщиком в налоговый орган по месту нахождения строительной организации, месту нахождения филиалов и иных обособленных подразделений в сроки, предусмотренные для сдачи бухгалтерской отчетности.

Налог исчисляется и уплачивается в бюджет ежеквартально. Уплата налога проводится по квартальным расчетам в пятидневный срок со дня, установленного для представления бухгалтерского отчета за квартал, а по годовым расчетам — в 10-дневный срок со дня, установленного для представления бухгалтерского отчета за год. Платежное поручение на перечисление налога должно быть сдано в банк до наступления срока платежа.

Конкретные ставки налога на имущество строительных предприятий (но не более 2% налогооблагаемой базы) устанавливают органы законодательной (представительной) власти субъектов РФ.

От налога на имущество освобождаются объекты жилищно-коммунальной и социально-культурной сферы, а также объекты охраны природы, пожарной безопасности и гражданской обороны, имущество для занятий детей физической культурой и спортом, находящиеся на балансе строительной организации.

19.4. Упрощенная система налогообложения

В строительстве абсолютное число организаций (примерно 95%) являются малыми, т.е. со среднесписочной численностью до 100 человек. В целях оптимизации налогообложения важное значение имеет применение ими упрощенной системы.

Применять упрощенную систему налогообложения могут как организации, так и предприниматели без образования юридического лица. Переход на нее производится в добровольном порядке. Однако сфера применения системы ограничена рядом критериев.

1. *Ограничение по величине дохода.* Строительные организации имеют право перейти на применение упрощенной системы налогообложения, если в течение девяти месяцев текущего года у них выручка от реализации СМР не превысила 11 млн руб. (п. 2 ст. 346.12 НК РФ). Вместе с тем, начиная с квартала, в котором доходы налогоплательщика с начала года

превысят 15 млн руб., строительная организация теряет право на применение упрощенной системы налогообложения и переводится на общий режим налогообложения.

2. *Ограничение по структуре организации.* Не вправе применять упрощенную систему налогообложения организации, имеющие филиалы и (или) представительства. Однако данное требование не запрещает применение системы налогоплательщиками, имеющими дочерние или зависимые общества.

3. *Ограничение по составу учредителей.* Упрощенную систему налогообложения не могут применять организации, в которых доля непосредственного участия других организаций составляет более 25%.

4. *Ограничение по списочной численности.* На упрощенную систему налогообложения не могут переходить организации и индивидуальные предприниматели, списочная численность которых за налоговый период превышает 100 человек.

5. *Ограничение по стоимости имущества, находящегося в собственности.* Если в собственности строительной организации находится имущество, стоимость которого превышает 100 млн руб., данная организация не имеет права применять упрощенную систему налогообложения (пп. 16 п. 3 ст. 346.13 НК РФ). Если стоимость имущества организации превысит 100 млн руб., она считается переведенной на общий режим налогообложения с начала того квартала, в котором было допущено превышение (п. 4 ст. 346.13 НК РФ).

Строительные организации, применяющие упрощенную систему налогообложения, уплачивают единый налог. При этом организации освобождаются от уплаты:

- ✓ налога на прибыль;
- ✓ налога на добавленную стоимость;
- ✓ налога с продаж;
- ✓ налога на имущество организаций;
- ✓ единого социального налога.

Применение упрощенной системы налогообложения не освобождает от уплаты всех остальных налогов и сборов, в том числе:

- ✓ страховых взносов на обязательное пенсионное страхование (в размере 14% от ФОТ);
- ✓ государственных пошлин;
- ✓ таможенных пошлин и сборов;
- ✓ транспортного налога;
- ✓ платы за пользование водными объектами;
- ✓ федеральных, региональных и местных лицензионных сборов;

- ✓ земельного налога;
- ✓ налога на рекламу.

Строительные предприятия самостоятельно могут выбрать один из двух объектов налогообложения (ст. 346.14 НК РФ):

- ✓ доходы;
- ✓ доходы, уменьшенные на величину расходов.

Объект налогообложения не может меняться налогоплательщиком в течение всего срока применения упрощенной системы. С 1 января 2005 г. все строительные организации и индивидуальные предприниматели, перешедшие на упрощенную систему налогообложения, в качестве объекта налогообложения смогут использовать только доходы, уменьшенные на величину расходов (ст. 6 ФЗ от 24 июля 2002 г. № 104-ФЗ).

В случае если объектом налогообложения признаются доходы, тогда налоговая ставка устанавливается в размере 6%. При этом сумма налога, причитающаяся к уплате, уменьшается на величину страховых взносов на обязательное пенсионное страхование, но не более чем на 50%.

Если объектом налогообложения являются доходы, уменьшенные на величину расходов, тогда налоговая ставка устанавливается в размере 15%.

Все доходы строительных организаций подразделяются на доходы от реализации и внереализационные доходы. Под доходами *от реализации* понимается выручка от реализации СМР, услуг и имущественных прав. Все остальные доходы являются внереализационными. В частности, к внереализационным относятся доходы:

- от сдачи в аренду строительной техники, помещений;
- от долевого участия в других организациях;
- в виде положительных курсовых разниц;
- в виде полученных штрафов, пеней и иных штрафов за нарушение договорных обязательств, а также сумм возмещения убытков или ущерба;
- в виде процентов, полученных по договорам займа, банковского счета, банковского вклада, а также по ценным бумагам и другим долговым обязательствам;
- в виде безвозмездно полученного имущества;
- в виде стоимости строительных материалов и иного имущества, полученных при ликвидации выводимых из эксплуатации основных средств;
- другие доходы.

Доходы, полученные в материальной форме, учитываются по рыночным ценам. Порядок определения рыночных цен регулируется ст. 40 НК РФ.

В состав расходов, уменьшающих налогооблагаемую базу, если в качестве последней налогоплательщиком выбраны доходы, уменьшенные на сумму расходов, включаются:

- расходы на приобретение основных средств;
- расходы на приобретение нематериальных активов;
- расходы на ремонт основных средств, находящихся в собственности или полученных в аренду или лизинг;
 - арендные и лизинговые платежи;
 - материальные расходы;
 - расходы на оплату труда;
 - расходы на обязательное страхование работников и имущества;
- суммы налога на добавленную стоимость по приобретенным материалам, конструкциям, изделиям, деталям, работам, услугам (товарам);
- проценты за кредиты и займы, а также расходы по оплате услуг, оказываемых кредитными организациями;
- расходы на обеспечение пожарной безопасности;
- расходы по охране имущества;
- расходы на содержание служебного транспорта, а также личного транспорта в пределах норм, установленных Правительством РФ;
- расходы на командировки;
- расходы на совершение нотариальных действий в пределах тарифов, утвержденных в установленном порядке;
- расходы на аудиторские услуги и публикацию бухгалтерской отчетности;
- расходы на канцтовары;
- расходы на почтовые услуги и услуги связи;
- расходы на приобретение программ для ЭВМ и их поддержку;
- расходы на рекламу;
- расходы на подготовку и освоение новых производств, цехов и агрегатов.

Порядок списания расходов на приобретение основных средств зависит от того, были ли данные средства приобретены до перехода на упрощенную систему налогообложения или же после него.

В случае если основные средства были приобретены после перехода на упрощенную систему, все расходы на их приобретение списываются в момент ввода в эксплуатацию (пп. 1 п. 3 ст. 346.16 НК РФ).

Если же основные средства были приобретены до перехода на упрощенную систему, тогда порядок их списания будет зависеть от срока полезного использования данных объек-

тов. Объекты основных средств, срок полезного использования которых не превышает трех лет, списываются на расходы в течение первого года применения упрощенной системы. Если срок полезного использования объектов составляет от трех до 15 лет включительно, то списание их стоимости происходит в течение трех лет в сумме 50%, 30% и 20% стоимости соответственно. Наконец, если срок полезного использования превышает 15 лет, тогда стоимость объекта относится на расходы в течение 10 лет равными долями (пп. 2 п. 3 ст. 346.16 НК РФ). В течение года списание расходов на приобретение основных средств производится поквартально равными долями, т.е. в размере $\frac{1}{4}$ суммы, подлежащей списанию в текущем году, в последний день квартала.

Сроки полезного использования объектов определяются на основании Классификации основных средств, утвержденной Постановлением Правительства РФ от 1 января 2002 г. № 1. Если основное средство не указано в настоящей Классификации, тогда срок его полезного использования определяется в соответствии с техническими условиями и рекомендациями организации-изготовителя. Для обоснования принятого в этом случае срока можно использовать паспорт объекта, если в нем указан плановый срок использования, либо письмо от изготовителя объекта с печатью и подписью уполномоченного лица (руководителя, главного конструктора и т.п.).

В случае продажи основного средства налоговая база за весь период его использования должна быть пересчитана с учетом положений гл. 25 НК РФ, если:

- ✓ прошло менее трех лет с момента приобретения объекта со сроком полезного использования не более 15 лет;
- ✓ прошло менее 10 лет с момента приобретения объекта со сроком полезного использования свыше 15 лет.

При этом налогоплательщик должен будет уплатить не только недостающую сумму налога, но и сумму пени. Порядок начисления пени регулируется ст. 75 НК РФ. В соответствии с п. 4 данной статьи пени определяются в процентном отношении от суммы недоплаченного налога (сбора). При этом процентная ставка пени рассчитывается как $\frac{1}{3}$ действующей ставки рефинансирования ЦБ РФ.

Рекомендуется строительным организациям в учетной политике предусмотреть сроки полезного использования основных средств и методы амортизации, максимизирующие суммы амортизационных отчислений, т.е. необходимо закрепить минимальный срок полезного использования объектов и нелинейный метод амортизации.

Гл. 25 НК РФ предлагает на выбор два метода начисления амортизации: линейный и нелинейный. Согласно линейному методу сумма амортизационных отчислений определяется ежемесячно делением первоначальной стоимости на срок полезного использования, т.е. месячная сумма амортизации по объекту основных средств со сроком полезного использования четыре года (48 месяцев) будет равна $\frac{1}{4}$ первоначальной стоимости. Данный метод используется в обязательном порядке для основных средств $\frac{8}{10}$ амортизационных групп, срок полезного использования которых превышает 20 лет.

Для основных средств со сроком полезного использования менее 20 лет налогоплательщиком может применяться нелинейный способ амортизационных отчислений. Метод предполагает расчет месячной ставки как произведения остаточной стоимости объекта на двойную норму амортизации. Норма амортизации определяется как отношение 100% к количеству месяцев срока полезного использования. В то же время следует знать, что, начиная с месяца, в котором остаточная стоимость объекта составит 20% первоначальной или менее, налогоплательщик меняет способ начисления амортизации. Сумма амортизационных отчислений определяется как отношение остаточной стоимости к оставшемуся сроку полезного использования объекта.

Начисление амортизации по объектам основных средств начинается с месяца, следующего за месяцем ввода их в эксплуатацию, и прекращается с месяца, следующего за месяцем их выбытия.

Материальные расходы принимаются к уменьшению налогооблагаемой базы только после их фактического отпуска и использования в производственном процессе.

Строительному предприятию или индивидуальному предпринимателю, применяющему упрощенную систему, следует утвердить в учетной политике для целей налогообложения порядок определения стоимости товарно-материальных ценностей, отпускаемых в производство. Предлагается один из четырех вариантов оценки.

• *Метод оценки по стоимости единицы запасов.* В этом случае налогоплательщику необходимо определять стоимости каждой единицы запасов и отслеживать ее использование в производственном процессе.

• *Метод оценки по средней стоимости.* При этом методе на первом этапе определяется средняя стоимость товарно-материальных ценностей. Для этого остаток в рублях на начало квартала складывается с приходом за квартал, и общая стоимость делится на сумму остатка и прихода в натураль-

ных показателях. Стоимость отпущенных в строительное производство товарно-материальных ценностей определяется произведением полученной средней стоимости на натуральный показатель отпуска в производство.

• *Метод оценки по стоимости первых по времени приобретенных (ФИФО).* Метод основан на предположении о том, что наиболее ранние из поступивших партий запасов отпускаются в строительное производство самыми первыми. Применение метода возможно только в случае партионного учета товарно-материальных ценностей. Стоимость каждой отдельной единицы в партии одинакова. Сумма материальных расходов определяется исходя из стоимости списанных в производство партий и частей партий.

• *Метод оценки по стоимости последних по времени приобретенных (ЛИФО).* Метод основан на предположении о том, что, так как стоимость товарно-материальных ценностей в течение времени меняется, то цена последних по времени закупок будет наиболее точно отражать стоимость отпущенных в строительное производство материальных ресурсов. Порядок определения аналогичен методу ФИФО с точностью до наоборот.

Суммы налога на добавленную стоимость в соответствии с гл. 26.2 относятся к расходам, уменьшающим налогооблагаемую базу. Для того чтобы получить право отнести данные затраты к расходам, необходимо наличие входящих счетов-фактур, оформленных в соответствии с требованиями налогового законодательства (чтобы соблюсти требование документального оформления расходов).

Счет-фактура, полученная от поставщика (продавца), должна содержать следующие обязательные реквизиты:

- ✓ порядковый номер;
- ✓ дату выписки;
- ✓ наименование, адрес и ИНН поставщика – строительной организации;
- ✓ наименование, адрес грузоотправителя и грузополучателя;
- ✓ номер платежно-расчетного документа в случае получения авансовых или иных платежей в счет предстоящих поставок материалов, выполнения работ, оказания услуг (данное требование актуально только для плательщиков НДС и не касается организаций и индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную систему налогообложения);
- ✓ наименование отгруженных материалов (выполненных работ, оказанных услуг), единица измерения (если ее вообще возможно указать);

- ✓ количество (объем) отгруженных материалов (выполненных работ, оказанных услуг);
- ✓ цену (тариф) отгруженных материалов (выполненных работ, оказанных услуг) без учета налога;
- ✓ стоимость всего количества (объема) отгруженных материалов (выполненных работ, оказанных услуг) без налога;
- ✓ сумму акциза по подакцизным товарам;
- ✓ налоговую ставку НДС;
- ✓ сумму НДС;
- ✓ стоимость всего количества (объема) отгруженных материалов, конструкций, изделий (выполненных работ, оказанных услуг) с учетом налога;
- ✓ страну происхождения товара;
- ✓ номер грузовой таможенной декларации.

Форма счета-фактуры утверждена Постановлением Правительства РФ от 2 декабря 2000 г. № 914. Исправления, внесенные в счета-фактуры, должны быть заверены подписью руководителя и печатью продавца с указанием даты внесения исправления.

Суммы НДС относятся на расходы и не включаются в первоначальную стоимость имущества, работ или услуг (основных средств, нематериальных активов, материальных расходов и др.). Суммы НДС относятся в уменьшение налогооблагаемой базы единого налога по мере их оплаты.

Налоговым периодом по единому налогу является календарный год.

Отчетными периодами признаются I-й квартал, полугодие и девять месяцев календарного года.

Налоговые декларации предоставляются в налоговые органы по месту регистрации строительной организации (индивидуального предпринимателя) по истечении каждого налогового и отчетного периода. Налоговые декларации по итогам I-го квартала, полугодия, девяти месяцев предоставляются налогоплательщиками в срок до 25 апреля, 25 июля и 25 октября соответственно.

Годовые налоговые декларации предоставляются строительными организациями не позднее 31 марта года, следующего за отчетным. Годовые налоговые декларации индивидуальных предпринимателей принимаются в срок не позднее 30 апреля года, следующего за отчетным.

По окончании каждого отчетного периода налогоплательщик уплачивает авансовые платежи по единому налогу. В конце налогового периода налогоплательщик самостоятельно определяет и уплачивает сумму единого налога за год. Сумма налога, подлежащая уплате, уменьшается на величину уп-

лаченных по итогам предыдущих отчетных периодов авансовых платежей.

Величина налога (авансовых платежей), подлежащая уплате за налоговый (отчетный) период, определяется как произведение налоговой базы на процентную ставку налога. Если налогоплательщиком в качестве объекта налогообложения выбраны доходы, то налоговая база определяется как совокупность всех доходов организации (индивидуального предпринимателя) за налоговый период, выраженная в рублях. В противном случае налоговая база определяется как денежное выражение доходов, уменьшенных на сумму расходов.

Налогоплательщики, выбравшие в качестве объекта налогообложения доходы, уменьшают сумму исчисленного единого налога, подлежащего перечислению, на величину начисленных и уплаченных страховых взносов на пенсионное обеспечение. Однако сумма налога, подлежащая перечислению в бюджет, не может быть уменьшена более чем на 50%. В то же время строительные предприятия, использующие в качестве объекта налогообложения доходы, уменьшенные на сумму расходов, уплачивают в самом благоприятном для них случае минимальную сумму налога в размере 1% дохода.

19.5. Налоговое бремя. Оптимизация налогообложения

Перспективы развития экономики во многом определяются достигнутым уровнем налоговых поступлений и тем предельным уровнем налоговой нагрузки, который возможен в условиях действующей экономической политики государства и налогового законодательства.

Налоговое бремя (НБ) — это отношение общей суммы налоговых сборов к совокупному национальному продукту, которое показывает, какая часть произведенного обществом продукта перераспределяется посредством бюджета.

Суммарная налоговая нагрузка на валовой внутренний продукт РФ не является чрезвычайно высокой — от 25 до 35% (для сравнения: в Швеции — 55,5%). Однако определение реальной величины налоговой нагрузки во многом зависит от применения той или иной методики ее исчисления.

Для измерения налоговой нагрузки сотрудниками Международного центра сравнительных исследований проблем налогообложения введено понятие «полная ставка налогообложения» (ПСН), которая показывает, какая часть добавленной стоимости изымается в госбюджет. Рассчитывается как

отношение общей суммы налогов и платежей к величине добавленной стоимости в процессе производства и реализации товаров, работ и услуг.

Расчеты ПСН показывают, что общее бремя налогов в России оценивается в 35—60%, что примерно на 5—20 пунктов выше, чем в ряде зарубежных стран. Более того, это намного выше уровня «налоговой ловушки» (40%), когда инвестирование в развитие производства становится невыгодным.

Для гармонизации налоговой системы России и стимулирования хозяйственной активности необходимо снижение ПСН до уровня 20—30%.

Другой экономический показатель, характеризующий налоговую систему, — это соотношение налогов от внутренней и внешней торговли. Величина данного показателя в индустриально развитых странах составляет 12:1, в России — примерно 2:1.

В налоговых системах разных стран часто соотношение прямых и косвенных налогов различно. В менее развитых странах доля косвенных налогов высока, так как механизм их взимания и контроля более прост.

В настоящее время структура налоговых поступлений в России продолжает заметно отличаться от большинства развитых стран. Как нигде в мире, низка доля прямых налогов в совокупных налоговых поступлениях (20%) и высока доля косвенных налогов (75%). Низкая доля прямых налогов обусловлена незначительной по сравнению с другими странами важной составляющей — налогом на доходы физических лиц (0,2%). В странах с развитой рыночной экономикой этот налог составляет 24—72% совокупных налоговых поступлений.

Пример расчета налогового бремени (НБ) и полной налоговой ставки (ПНС) по условному строительному предприятию за отчетный год (млн руб.):

1. Объем реализации СМР	— 120,0
1.1. в том числе НДС	— 20,0
2. Себестоимость СМР	— 90,0
3. Финансовый результат от основной деятельности	— 10,0
4. Налог на имущество	— 0,2
5. Налогооблагаемая прибыль	— 9,8
6. Налог на прибыль (24%)	— 2,35
7. Стоимость материалов	— 50,0
7.1. НДС, уплаченный за материал	— 10,0
8. Расходы на эксплуатацию строительных машин и механизмов	— 5,0

9. ФОТ основных рабочих	— 15,0
10. Накладные расходы,	— 20,0
из них:	
10.1. ФОТ АУП, дополнительная зарплата основных рабочих	— 5,0
10.2. ЕСН (35,6% + 2,4% НСиПЗ)	— 7,6
10.3. Транспортный налог	— 0,2
10.4. Прочие накладные расходы	— 4,7
10.5. Услуги сторонних предприятий	— 2,5
10.6. НДС, уплаченный за услуги	— 0,5
11. Добавленная стоимость (ДсСте)	— 47,5 × 1,2 = 57
12. Налог на доходы физических лиц (НДФЛ)	— 2,6
13. НДС, подлежащий перечислению в бюджет (п.1.1.—п.7.1.—п.10.6.)	— 20 - 10 - 0,5 = 9,5
14. Налоги, уплачиваемые в бюджет	— 22,45
15. Налоговое бремя (НБ) (п.14 : п.1)	— 18,7%
16. Полная налоговая ставка (ПНС) (п.14 : п.11)	— 39,4%
	(практически 40% добавленной стоимости перечисляется в бюджет).

Из приведенного примера очевидно, что наибольшую налоговую нагрузку для строительных предприятий составляют НДС — 42,3% и ЕСН — 33,9% (вместе более $\frac{3}{4}$ всей ПНС), поэтому первоочередная задача организаций в их всемерном уменьшении.

Оптимизация налогообложения на уровне строительных организаций включает в себя анализ всех налогооблагаемых баз и путей законного снижения налогов и сборов.

Оптимизация налогообложения должна преследовать не только цель всемерного снижения налогового бремени на налогоплательщиков, но и поддержания налогоплательщиками своей ценовой конкурентоспособности на рынке подрядных работ (услуг), имея в виду, что все налоги в конечном итоге включаются в договорную стоимость СМР и оплачиваются застройщиком (инвестором).

Оптимизация НДС заключается в том, чтобы исходя из специфики расчета этого косвенного налога (НДС, подлежащий уплате в бюджет = «Выходной» НДС — «Входной» НДС) стараться уменьшить «выходной» НДС и увеличить «входной» НДС.

«Выходной» НДС исчисляется по всем операциям, которые являются объектами налогообложения согласно ст. 146 НК РФ, а «входной» НДС подлежит налоговому вычету согласно ст. 171—172 НК РФ при условии, что:

✓ приобретенные ресурсы используются в операциях, облагаемых НДС (выполнение строительных работ и оказание услуг, облагаемых НДС);

✓ приобретенные ресурсы приняты к учету (материалы оприходованы, работы приняты, услуги оказаны), что подтверждается соответствующими первичными документами (накладными, актами);

✓ приобретенные ресурсы оплачены;

✓ по приобретенным ресурсам имеются в наличии счета-фактуры.

Исходя из задач налоговой оптимизации, необходимо ускорить процесс ввода в эксплуатацию объектов незавершенного строительства, разбивая (где это допускает проектно-сметная документация) объемы работ на очереди или отдельные объекты.

Для уменьшения размера налоговых обязательств по НДС в налоговом периоде задачей налоговой оптимизации является оперативное выполнение всех условий, установленных НК РФ для обоснованного и своевременного налогового вычета сумм «входного» НДС.

Самой эффективной мерой минимизации налогов является переход строительного предприятия на упрощенную систему налогообложения, что вполне осуществимо для малых предприятий со среднесписочной численностью примерно до 30 человек (при условии, что годовая выручка от реализации СМР не превысит 15 млн руб.).

В целях оптимизации НДС необходимо избегать прямых бартерных (товарообменных) сделок, заменяя их взаимозачетами по договорам, изначально не являющимся бартерными, поскольку они предусматривают оплату денежными средствами. Однако во избежание излишних налоговых конфликтов желательно вообще все сделки оплачивать только денежными средствами (для чего даже привлекать заемные средства, проценты по которым согласно пп. 2 п. 1 ст. 265 и ст. 269 НК РФ уменьшают налогооблагаемую прибыль независимо от формы оформления этого заимствования (если проценты уплачены до принятия к учету соответствующего актива, то в бухгалтерском учете они включаются в его первоначальную стоимость согласно Положению по бухгалтерскому учету «Учет займов и кредитов и затрат по их обслуживанию» ПБУ 15/01, утвержденному приказом Минфина России от 2 августа 2001 г. № 60н).

Невозмещаемый из бюджета НДС по материалам, приобретенным в розничной торговле без счетов-фактур, по правилам бухгалтерского учета должен включаться в стоимость приобретенных материалов.

Для налоговой оптимизации необходимо иметь в виду, что не возмещенный из бюджета НДС увеличивает сумму НДС, вносимую в бюджет налогоплательщиком, и уменьшает прибыль. Исходя из этого все суммы НДС, которые уплачены поставщикам, должны быть возмещены из бюджета — это должно быть задачей налоговой оптимизации, даже если для достижения ее придется полностью перейти на безналичные расчеты с получением в установленном порядке от поставщиков счетов-фактур, которые не затрагивают прибыль организации, но позволяют уменьшить налоговые обязательства по НДС.

Если в оплату реализованных СМР (услуг) получены облигации или векселя, то проценты по этим операциям не облагаются НДС в пределах ставки рефинансирования Банка России.

Выбор в приказе по учетной политике способа определения момента реализации для целей налогообложения является элементом налоговой оптимизации НДС. Однако при этом следует иметь в виду, что применение способа «по оплате» лишь отодвигает момент исчисления НДС до момента фактического поступления выручки, но все дебиторские задолженности по реализованным СМР (услугам) должны быть погашены до истечения срока исковой давности (для чего необходимо предпринять попытки взыскания этих задолженностей через суд) — в противном случае в день истечения срока исковой давности по этим задолженностям должен быть исчислен НДС за счет собственных средств организации.

Налог на имущество строительных предприятий помимо чисто фискальной функции выполняет также и регулируемую функцию, понимание которой должно повлиять на все аспекты хозяйственной деятельности организаций, преемственность которых под воздействием налога на имущество предприятий и будет задачей налоговой оптимизации.

Налог на имущество предприятий выполняет регулируемую функцию, стимулируя налогоплательщика:

- использовать имущество строго по целевому назначению под угрозой неприменения к нему установленных льгот;
- использовать налогооблагаемое имущество эффективно таким образом, чтобы полученными доходами как минимум компенсировать налоговые платежи;
- повышать оборачиваемость оборотных средств — не допускать образования излишков материалов, конструкций, изделий, не вовлеченных в процесс строительного производства и реализации, но облагаемых налогом;
- ускорять процесс реализации выполненных СМР;

• уменьшать объемы незавершенного строительного производства, сокращая технологический цикл производства, или разбивать договор подряда на отдельные этапы, которые могут быть сданы застройщику, что приведет их к реализации со списанием с баланса строительного предприятия.

В налоговом учете согласно пп. 7 п. 2 ст. 256 НК РФ в качестве материальных расходов одновременно списывается имущество, первоначальная стоимость которого составляет до 10 000 руб. включительно, по мере ввода его в эксплуатацию (в ближайшее время ПБУ 6/01 будет дополнено аналогичной нормой).

Несмотря на то что комплекс конструктивно сочлененных предметов (каждый из которых может выполнять свои функции только в составе комплекса, а не самостоятельно) должен приниматься на учет в качестве единого инвентарного объекта основных средств, отдельные его составляющие, приобретаемые в разное время, могут одновременно списываться исходя из применяемого стоимостного критерия в качестве материалов.

Основанием для списания данных элементов на издержки производства и реализации помимо того, что они приобретены в разное время, может являться также тот аргумент, что для них установлены различные сроки полезного использования (для клавиатуры — два года, для дисплея — три года и т.п.).

Используя нелинейный способ начисления амортизации, можно минимизировать остаточную стоимость объектов основных средств, которая является налоговой базой для исчисления налога на имущество.

В настоящее время строительные организации самостоятельно принимают решение о проведении переоценок объектов основных средств с целью доведения их балансовой стоимости до рыночной цены и отражения результатов переоценок в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности в соответствии с ПБУ 6/01.

В письме МНС России от 27 апреля 2001 г. № ВТ-6-04/350 сказано, что при определении налоговой базы по налогу на имущество предприятий стоимость основных средств определяется налогоплательщиком с учетом переоценок, проводимых в установленном порядке, т.е. в соответствии с ПБУ 6/01.

Поэтому, используя механизм переоценки стоимости основных средств, можно снизить налоговую базу по налогу на имущество предприятий.

При заключении подрядных хозяйственных договоров необходимо:

✓ либо не предусматривать в договорах этапы работ и сдачу этих этапов заказчику — в этом случае объемы незавершенного строительного производства облагаются налогом на имущество предприятий, а суммы полученных авансов облагаются НДС, но при этом отсутствие в договоре этапов работ не приводит к необходимости исчисления налога на прибыль по каждому этапу;

✓ либо сдавать каждый объем выполненных СМР в отдельности (не увязывая его со всем комплексом работ), что приводит к необходимости исчисления налога на прибыль НДС по каждому актируемому объему, но позволяет не исчислять налог на имущество предприятий на сданные заказчику объемы.

Ст. 241 НК РФ установлена регрессивная шкала ЕСН, при которой по мере увеличения налоговой базы снижается налоговая нагрузка.

Налоговая база на каждого отдельного работника нарастающим итогом с начала года	Итоговая шкала ЕСН
До 100 000 руб.	35,6%
От 100 001 до 300 000 руб.	35 600 руб. + 20,0% с суммы, превышающей 100 000 руб.
От 300 001 до 600 000 руб.	75 600 руб. + 10,0% с суммы, превышающей 300 000 руб.
Свыше 600 000 руб.	105 600 руб. + 2,0% с суммы, превышающей 600 000 руб.

Вместе с тем для практического применения регрессивной шкалы ставок ЕСН в п. 2 ст. 241 НК РФ для налогоплательщиков установлены определенные условия: в случае если на момент уплаты авансовых платежей по ЕСН накопленная с начала года величина налоговой базы в среднем на одно физическое лицо, деленная на количество месяцев, истекших в текущем налоговом периоде, составляет сумму менее 2500 руб., то ЕСН до конца налогового периода уплачивается по максимальной ставке независимо от фактической величины налоговой базы на каждое физическое лицо.

При расчете величины налоговой базы в среднем на одного работника у налогоплательщиков с численностью работников свыше 30 человек не учитываются выплаты в пользу 10% работников, имеющих наибольшие по размеру доходы, а у налогоплательщиков с численностью работников до 30 чело-

век (включительно) — выплаты в пользу 30% работников, имеющих наибольшие по размеру доходы.

При расчете налоговой базы в среднем на одного работника учитывается средняя численность работников, определяемая в порядке, устанавливаемом Госкомстатом России, а в настоящее время — соответствующей Инструкцией, утвержденной постановлением Госкомстата России от 7 декабря 1998 г. № 121, согласно которой в среднюю численность работников не включаются лица, заключившие авторские и лицензионные договоры.

Таким образом, наличие в любом месяце года среднего размера налоговой базы по ЕСН меньшего, чем 2500 руб., лишает строительную организацию права до конца года применять регрессивную шкалу по ЕСН.

Следовательно, необходимым условием для применения регрессивной шкалы по ЕСН являются достаточно высокие доходы большинства работников строительной организации (а не только руководящего состава). Задачей налоговой оптимизации является отслеживание не только конкретного размера доходов, начисленных в пользу физических лиц, но и средней величины доходов в целом по строительной организации равномерно в течение года, желательно свыше 10,0 тыс. руб. в месяц на одного работника.

Согласно ст. 236 НК РФ объектами налогообложения ЕСН являются выплаты и иные вознаграждения, начисляемые налогоплательщиками в пользу физических лиц по трудовым и гражданско-правовым договорам, предметом которых является выполнение работ, оказание услуг, а также по авторским договорам. Вознаграждения в пользу индивидуальных предпринимателей (физических лиц, осуществляющих свою предпринимательскую деятельность в качестве предпринимателей без образования юридического лица) у источников выплат ЕСН не облагаются, поскольку индивидуальные предприниматели являются самостоятельными налогоплательщиками ЕСН со своих доходов.

При этом не являются объектами налогообложения выплаты, производимые в рамках гражданско-правовых договоров, предметом которых является переход права собственности или иных вещественных прав на имущество (имущественных прав), а также договоров, связанных с передачей в пользование имущества (имущественных прав).

Таким образом, если налогоплательщик производит физическим лицам выплаты, которые не предполагают со стороны их получателя выполнения каких-либо работ (оказания услуг) или исполнения трудовых обязанностей, то такие выплаты не являются объектом обложения ЕСН.

Если организация на основании договора купли-продажи приобретает у физических лиц лично принадлежащее им имущество, то на выплаченный в их пользу доход не следует начислять ЕСН. Более того, согласно ст. 220 НК РФ физические лица — продавцы могут претендовать на получение имущественного налогового вычета по налогу на доходы физических лиц.

В силу п. 1 ст. 236 НК РФ выплаты по договорам, связанным с передачей в пользование имущества (договоры аренды) или передачей в пользование имущественных прав (лицензионные договоры), не относятся к объектам налогообложения ЕСН и включение подобных выплат в состав расходов, которые уменьшают налогооблагаемую прибыль (пп. 10 п. 1 и пп. 25 п. 1 ст. 264 НК РФ), не образует объекта налогообложения ЕСН.

Единственным условием — имущество, арендованное организацией у физического лица (или имущественные права, полученные в пользование), должно использоваться арендатором (пользователем) для осуществления деятельности, направленной на получение дохода.

Любая безвозмездная услуга (работа), оказанная (выполненная) налогоплательщику, может обернуться дополнительной суммой налога на прибыль.

Поэтому необходимо избегать указания в договорах (счетах, сметах, калькуляциях) каких-либо бесплатных товаров (работ, услуг), пусть даже дополнительных к основному предмету договора, желательно, чтобы все сделки носили возмездный характер и все составляющие предмета договора и обязательств продавца (исполнителя) были оплачены покупателем (заказчиком).

Использованием разрешенных НК РФ методов списания материальных запасов можно изменять и размер расходов для целей налогообложения. Так, например, применение метода ЛИФО увеличивает себестоимость выполненных СМР, уменьшает налоги на прибыль и имущество.

Для оптимизации налоговых платежей по налогу на прибыль следует увеличивать расходную часть за счет:

- применения в разрешенных случаях нелинейного метода амортизации объектов основных средств, что приведет к увеличению сумм начисленной амортизации и уменьшению налогооблагаемой прибыли;
- разбиения приобретаемого имущества на отдельные объекты стоимостью менее 10 000 руб., что позволяет избежать необходимости начисления амортизации по этому имуществу, которое можно отнести в полной сумме одномомент-

но на уменьшение доходов в качестве материальных расходов.

В целях оптимизации налогообложения необходимо четко различать:

✓ расширение основных средств (реконструкция, модернизация, достройка, дооборудование);

✓ восстановление основных средств в прежнем состоянии, которое по каким-либо причинам было нарушено, что не позволяет использовать основное средство в запланированных целях (текущий, средний и капитальный ремонты).

Пунктом 2 ст. 257 НК РФ установлено, что первоначальная стоимость амортизируемого имущества изменяется в случаях достройки, дооборудования, реконструкции, модернизации, технического перевооружения, частичной ликвидации соответствующих объектов.

Различия между реконструкцией (модернизацией) и всеми видами ремонтов влияют и на отражение этих затрат в налогооблагаемом учете:

- расходы по реконструкции и модернизации увеличивают первоначальную стоимость основных средств (и в дальнейшем уменьшают налогооблагаемую прибыль через суммы начисленной амортизации);

- ремонтные расходы включаются в состав прочих расходов и принимаются к учету при формировании налоговой базы.

Следовательно, строительным организациям лучше увеличивать ремонтные (восстановительные) работы и уменьшать работы по реконструкции и модернизации объектов основных средств.

Помимо реальных затрат, которые в целях налогообложения признаются расходами и уменьшают доходы, НК РФ позволяет также уменьшать налогооблагаемую прибыль на созданные резервы, которые лишь начисляются. Необходимо использовать эти возможности для решения задач оптимизации налогообложения.

В ст. 266 НК РФ регламентирован порядок формирования организациями, применяющими метод начисления, резерва по сомнительным долгам, сумма которого определяется по результатам проведенной в конце предыдущего отчетного (налогового) периода инвентаризации дебиторской задолженности.

При этом сумма создаваемого резерва по сомнительным долгам не может превышать 10% от выручки отчетного (налогового) периода. Резерв по сомнительным долгам может быть использован организацией лишь на покрытие убытков от безнадежных долгов.

Сумма резерва по сомнительным долгам, не полностью использованная налогоплательщиком в отчетном периоде на покрытие убытков по безнадежным долгам, может быть перенесена им на следующий отчетный (налоговый) период, а сумма вновь создаваемого по результатам инвентаризации резерва должна быть скорректирована на сумму остатка резерва предыдущего отчетного (налогового) периода.

В случае если сумма вновь создаваемого по результатам инвентаризации резерва меньше, чем сумма остатка резерва предыдущего отчетного (налогового) периода, разница подлежит включению в состав внереализационных доходов налогоплательщика по итогам отчетного периода.

Если сумма вновь создаваемого по результатам инвентаризации резерва больше, чем сумма остатка резерва предыдущего отчетного (налогового) периода, разница подлежит включению во внереализационные расходы равномерно в течение отчетного (налогового) периода.

Если налогоплательщик принял решение о создании резерва по сомнительным долгам, расходы по списанию долгов, признаваемых безнадежными, осуществляются только за счет суммы созданного резерва.

В случае если сумма созданного резерва меньше суммы безнадежных долгов, подлежащих списанию, разница (убыток) подлежит включению в состав внереализационных расходов.

Начисленный резерв по сомнительным долгам уменьшает налогооблагаемую прибыль строительной организации, не требуя от нее никаких реальных расходов.

Статьей 267 НК РФ регламентирован порядок формирования резерва по гарантийному ремонту, решение о создании которого и предельный размер отчислений должны быть закреплены в учетной политике для целей налогообложения. В строительстве данный резерв называется резервом на покрытие предвиденных потерь. При этом резерв создается в отношении тех объектов (работ), по которым в соответствии с условиями заключенного подрядного договора с застройщиком предусмотрен гарантийный ремонт введенного в эксплуатацию объекта (сданных работ).

Расходами признаются суммы отчислений в резерв на дату реализации указанных СМР. Размер созданного резерва не может превышать предельного размера, определяемого как доля фактически осуществленных налогоплательщиком расходов по гарантийному ремонту в объеме выручки от реализации указанных СМР за предыдущие три года.

По истечении налогового периода налогоплательщик должен скорректировать размер созданного резерва исходя из доли фактически осуществленных расходов по гарантийному ремонту в объеме выручки от реализации указанных СМР за истекший период.

По работам, по которым истек срок гарантийного ремонта, не израсходованные по назначению суммы резерва включаются в состав внереализационных доходов соответствующего отчетного (налогового) периода.

Начисленный резерв по гарантийному ремонту уменьшает налогооблагаемую прибыль строительной организации, не требуя от нее никаких реальных расходов.

Статьей 283 НК РФ установлено, что налогоплательщики (строительные организации), понесшие убыток (убытки) в предыдущем налоговом периоде или в предыдущих налоговых периодах (по причине которых в эти периоды и не исчислялся налог на прибыль), вправе уменьшить налоговую базу текущего налогового периода на всю сумму полученного ими убытка или на часть этой суммы (перенести убыток на будущее).

Налогоплательщик вправе осуществлять перенос убытка на будущее в течение 10 лет, следующих за тем налоговым периодом, в котором получен этот убыток.

Налогоплательщик вправе перенести на текущий налоговый период сумму полученного в предыдущем налоговом периоде убытка. При этом совокупная сумма переносимого убытка ни в каком отчетном (налоговом) периоде не может превышать 30% налоговой базы, исчисленной в соответствии со ст. 274 НК РФ.

В аналогичном порядке убыток, не перенесенный на ближайший следующий год, может быть перенесен целиком или частично на следующий год из последующих девяти лет с учетом положений абз. 2 настоящего пункта.

Если налогоплательщик понес убытки более чем в одном налоговом периоде, перенос таких убытков на будущее производится в той очередности, в которой они понесены. Понесенные строительной организацией убытки могут быть перенесены на будущие периоды с уменьшением на них налогооблагаемой прибыли.

Глава 20

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

20.1. Сущность диверсификации и ее классификация

В экономической науке существуют многообразные определения понятия «диверсификация». В общем смысле диверсификация — это распространение хозяйственной деятельности на новые сферы, рынки, отрасли. Принято различать диверсификацию экономическую и производственную.

Экономическая диверсификация — это объединение в одной фирме выпуска продукции с разной рентабельностью, что позволяет манипулировать издержками производства.

В строительстве практически невозможно применять экономическую диверсификацию, так как строительные фирмы осуществляют позаказную (объектную) деятельность с примерно одинаковым уровнем рентабельности всех видов строительно-монтажных работ (8—10%). Поэтому наибольший интерес для строительства представляет диверсификация производственная.

Диверсификация производства в строительстве — проникновение в новые сектора строительного и нестроительных рынков с одновременным развитием нескольких связанных или несвязанных друг с другом видов производств или сочетании производства товаров (работ, услуг) в разнородных сферах деятельности.

Диверсификация производства определяется как расширение сферы деятельности предприятия, связанной или не связанной с основным производством. В строительстве можно выделить следующие направления диверсификации производства: объединение в одной системе собственно строительства и производства строительных материалов с созданием предприятий типа домостроительных комбинатов; объединение в одной производственной системе строительного проектирования и собственно строительства с созданием предприятий типа проектно-строительных фирм. Объединение этих двух видов деятельности имеет значительный экономический потенциал, так как позволяет накапливать внутри фирмы большие возможности оперативного решения разнообразных строительных задач, что делает поведение фирмы на строительном рынке более гибким; создание инженеринговых фирм, включающих в сферу своей деятельности весь комплекс работ и услуг по созданию законченных объектов,

подготовленных к эксплуатации с проектной мощностью (в том числе объектов, связанных с созданием инфраструктуры); организация производства строительных материалов и заделов с выходом на рынок строительных материалов с использованием отходов строительного производства, некондиционной продукции, отходов от разборки зданий и сооружений при их реконструкции; организация других производств, не связанных с основным производством, на которых можно в той или иной мере использовать квалификацию работников строительной фирмы (например, в мебельном производстве).

Одним из направлений повышения эффективности деятельности и экономической стабильности строительной организации является диверсификация производства. Данное направление развития является особенно актуальным в условиях жесткой конкуренции, когда узкая специализация еще больше снижает возможность получения строительной организацией подряда на выполнение работ.

Желание диверсифицировать свою деятельность может быть вызвано такими мотивами, как необходимость вложения капитала, снижение рисков, издержек на выпускаемую продукцию, стремление более эффективно использовать каналы дистрибуции, систему управления и т.д. Предлагая более широкий спектр товаров и услуг, предприятие может повысить свою конкурентоспособность. Кроме того, при диверсификации неизменно возникает синергетический эффект, вытекающий из свойств системы: компонент вне системы имеет меньший потенциал, чем в совокупности системы.

Диверсификацию разделяют на связанную и несвязанную (конгломеративную). Связанная в свою очередь делится на вертикальную и горизонтальную. Вертикальная диверсификация (интеграция) — процесс включения в имеющуюся систему новых компонентов (производств, предприятий), входящих в единую технологическую цепочку производственного процесса. При этом различают три типа интеграции: полная, частичная и квазиинтеграция (подразумевается создание альянсов между заинтересованными компаниями без перехода права собственности). Кроме того, вертикальная диверсификация может быть прямой (интеграция с предприятиями — потребителями продукции) и обратной (с предприятиями — поставщиками). Горизонтальная диверсификация — процесс объединения предприятий, работающих в одной сфере, — проводится для усиления своей конкурентоспособности или для контроля над конкурентами. Несвязанная диверсификация — это процесс проникновения на новые рынки, не связанные с основным видом деятельности компании.

(Классификацию процессов диверсификации в строительстве см. на рис. 20.1.) Западный опыт показывает, что в случае общеэкономического спада к кризису более устойчивы компании со связанной диверсификацией.

Диверсификация производства имеет два пути развития:

- внутренний рост — проведение диверсификации существующего предприятия (создание или выделение новых направлений);
- внешний рост — диверсификация путем слияния, поглощения.

В любом случае процесс диверсификации является достаточно сложным и требует комплексной предварительной экономической оценки.

В процессе поиска вариантов для диверсификации компания может остановить свой выбор на родственной или на новой для нее отрасли. В первом случае диверсификация проводится в отрасли, обладающей своего рода стратегическим соответствием.

Некоторые фирмы предпочитают проводить диверсификацию в другие отрасли с хорошими возможностями для получения прибылей.

Фирмы, идущие на непрофильную диверсификацию, почти всегда проникают в новые производственные сектора путем приобретения уже функционирующих компаний, а не посредством создания нового филиала в рамках единой корпоративной структуры. Такая стратегия основывается на положении о том, что рост компании путем поглощения других фирм (конгломератное слияние) повышает стабильность акций. Критерий получения дополнительных выгод отодвигается на второй план, что оправдывает себя до тех пор, пока непрофильная диверсификация обеспечивает рост корпоративных доходов, а также при условии, что ни одно из приобретенных производств не функционирует неэффективно.

Диверсификация производства может быть:

- ✓ плановой (по заранее разработанному бизнес-плану) и внеплановой (вынужденной);

- ✓ внутриотраслевой и межотраслевой;

- ✓ простой (без затрат на ее проведение) и сложной (с выделением капитальных вложений на ее осуществление).

Крупные строительные предприятия, как правило, имеют в своем составе подразделения по производству строительных материалов, конструкций и изделий (сборных железобетонных и бетонных конструкций, кирпича, асфальтобетона, закладных деталей, нерудных материалов, дверных и оконных коробок, встроенной мебели и т.п.), поэтому выпуск

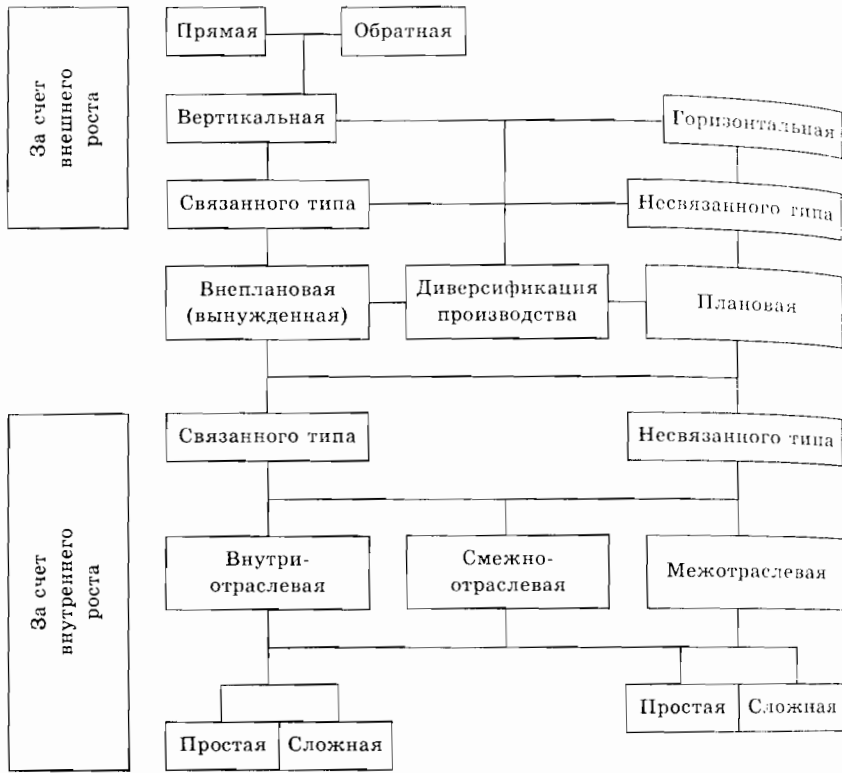


Рис. 20.1. Классификация процессов диверсификации в строительстве

ряда строительных материалов, конструкций, изделий — это внутриотраслевая диверсификация. Торговля данными товарами — это межотраслевая диверсификация производства.

В настоящее время в строительных предприятиях происходят два типа диверсификации производства:

- ✓ внутриотраслевая, связанного типа, с обратными связями, в основном простая на внеплановой основе;
- ✓ межотраслевая, несвязанного типа, как правило, на плановой основе. Может быть сложной и простой в зависимости от финансового состояния предприятия.

Неблагоприятные условия хозяйствования, которые являются характерными для большинства предприятий строительства в условиях кризиса переходной экономики, стали пред-

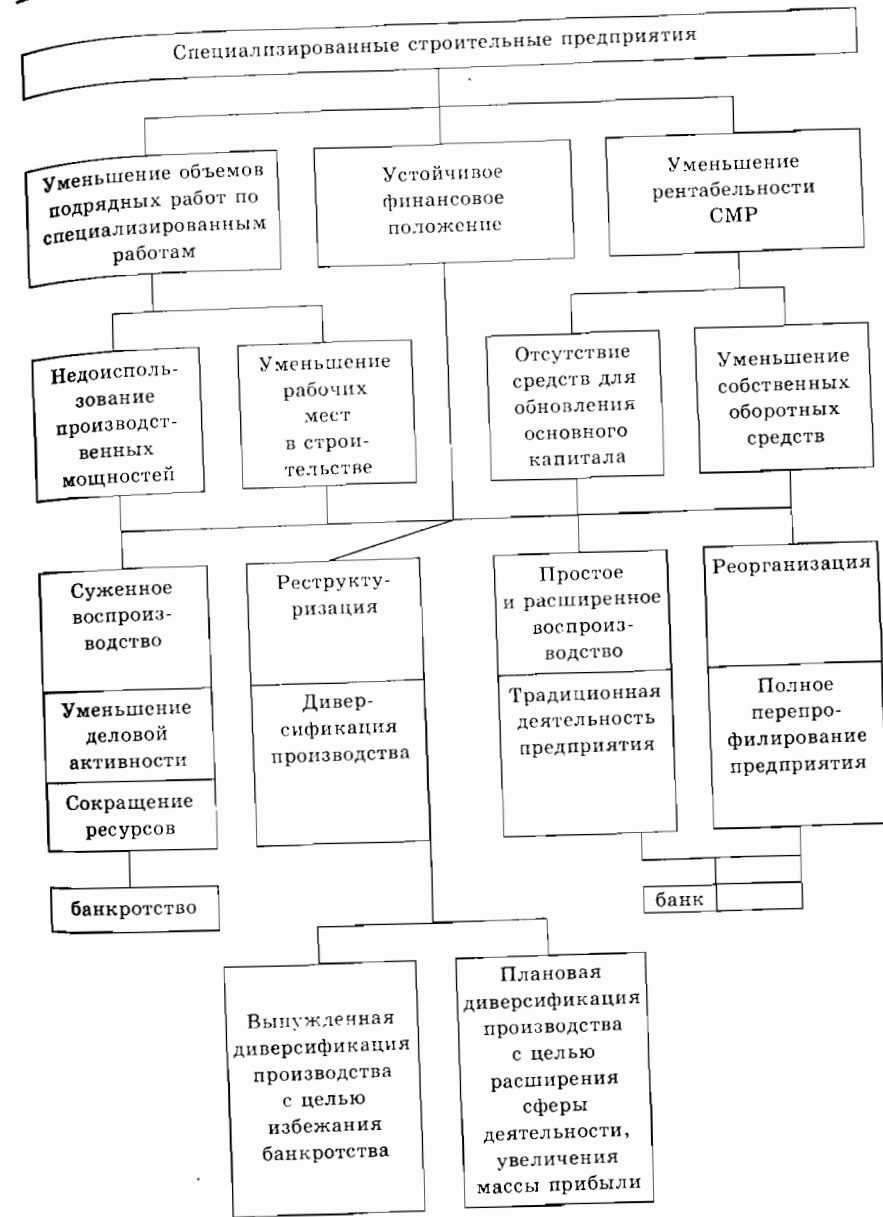


Рис. 20.2. Варианты экономической стратегии деятельности строительных предприятий в условиях переходной экономики

посылками использования диверсификационной стратегии отечественными предприятиями. Здесь хотелось бы отметить, что отличие российских условий от условий возникновения и активного применения диверсификационной стратегии на Западе заключается в том, что в отечественной практике диверсификация — это вынужденная мера в кризисный период, один из способов выживания, а в западной — поиск источников дополнительной прибыли, когда рамки традиционной отрасли становятся тесными и появляется возможность в других отраслях добиться лучших экономических результатов.

В условиях затянувшегося экономического кризиса строительные предприятия на практике стали применять диверсификацию как способ укрепления своего экономического положения. На рис. 20.2 отражены варианты экономической стратегии строительных предприятий в переходной экономике.

Диверсификация производства является способом разрешения возникающих противоречий между снижающейся нормой прибыли в специализированных строительных предприятиях и возможностью ее увеличения в других секторах строительного и нестроительного рынков.

20.2. Условия и критерии осуществления диверсификации производства

На эффективность проведения диверсификации производства влияют три группы факторов: макроэкономические, отраслевые и внутрифирменные.

Макроэкономические факторы, среди которых в первую очередь выделяются инвестиционная и налоговая политики государства, уровень инфляции, монетарная (денежно-кредитная) политика, создают существенные условия функционирования строительного предприятия, которые могут носить как благоприятный, так и неблагоприятный характер для их деятельности.

Инфляция обесценивает амортизационные ресурсы предприятий, уменьшает инвестиционную активность, что затрудняет процесс простого воспроизводства основного капитала в виде основных производственных фондов.

В то же время инфляция уменьшает предпринимательскую активность, снижает экономическую эффективность деятельности предприятий, отрицательно сказывается на их финансовом положении.

С другой стороны, инфляция стимулирует поиск таких сфер и направлений деятельности, в которых темпы роста

прибыли опережали бы темпы инфляции. Это возможно в тех случаях, когда имеется стабильный и большой спрос на продукцию, что позволяет предприятиям повышать цены быстрее, чем растет инфляция. Подобная ситуация может подтолкнуть предприятие на диверсификацию производства, нахождение предприятием более прибыльных направлений, как связанных, так и несвязанных с их основными видами деятельности.

Денежно-кредитная политика оказывает непосредственное влияние на такие важнейшие показатели, как уровень цен, ВВП, инвестиционная активность, занятость.

Большое значение для деятельности предприятий имеет налогообложение. Чем меньше налоговое бремя, тем больше деловая активность предприятий, и наоборот. Начиная с 2001 г. происходит общее снижение налогового бремени. Для производственных предприятий, произошло уменьшение налогового бремени в среднем с 28 до 24% к стоимости выпускаемой продукции, выполняемых работ, услуг. Налоговый пресс уменьшился примерно на 15%, что благоприятно влияет на деловую активность предприятий, создает стимулы для инвестиций, спроса и занятости.

Среди факторов, действующих на уровне отрасли, выделим ряд основных, действующих на потенциал доходности отрасли (рис. 20.3):

- ✓ спрос и предложение строительной продукции;
- ✓ конкуренция между действующими на рынке подрядных работ строительными предприятиями;
- ✓ объемы финансирования капитальных вложений, капитального ремонта и ремонта;
- ✓ конкуренция между поставщиками материалов и услуг;
- ✓ степень наполнения рынка подрядных работ в строительстве материалами и услугами.

Положение строительных предприятий на рынке подрядных работ зависит от стоимости и качества выполняемых видов СМР (их специализации), наличия строительной техники, инструментов, оборудования, производственной базы, потенциала рабочей силы и авторитета фирмы у заказчиков, т.е. степени конкурентоспособности строительной организации.

На рис. 20.3 условно цифрами обозначены следующие финансовые и материальные потоки:

- 1 — капитальные вложения предприятий-инвесторов;
- 2 — строительная продукция в виде построенных зданий и сооружений;
- 3 — инвестиции для проведения капитального ремонта и денежные средства для осуществления ремонтов;

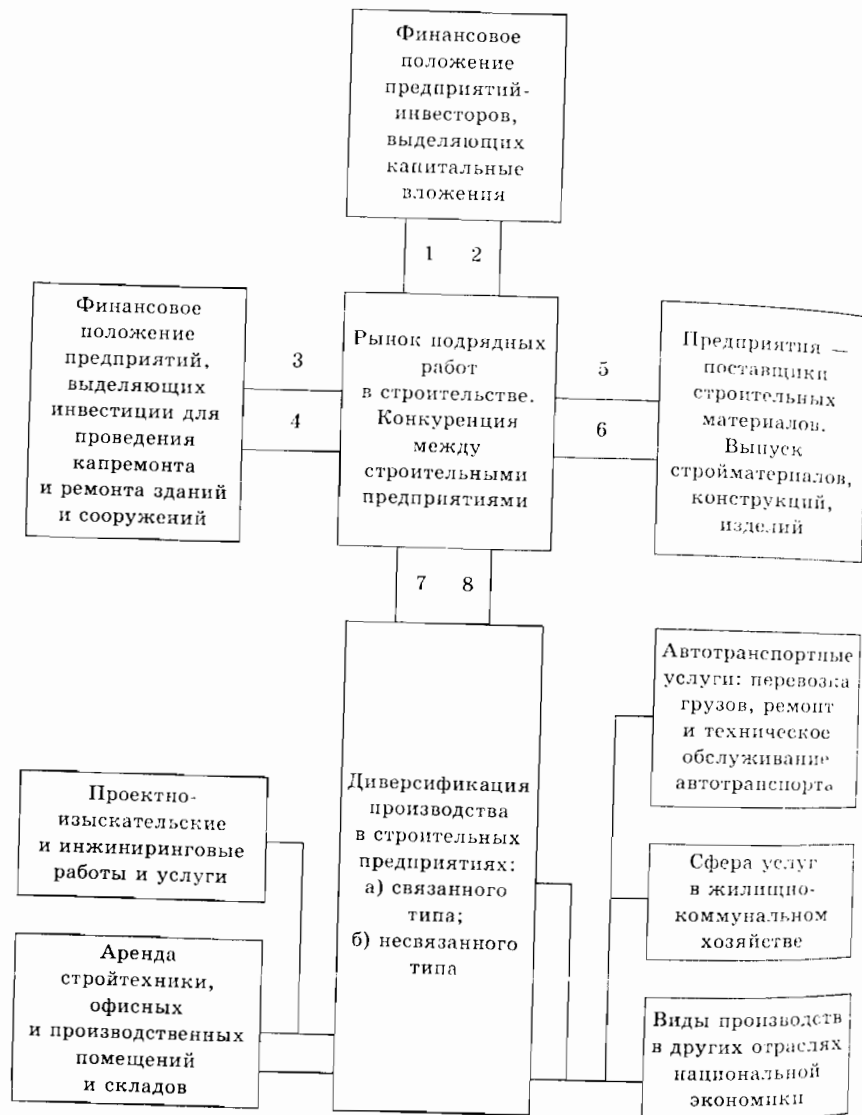


Рис. 20.3. Проведение возможной диверсификации производства в строительстве

4 — выполненные комплексы ремонтно-строительных работ (РСР);

5 — строительные материалы, конструкции, изделия;

6 — денежные средства предприятиям — поставщикам строительных материалов, конструкций, изделий;

7 — строительно-монтажные и ремонтно-строительные работы, выполненные в рамках внутриотраслевой диверсификации производства связанного типа;

8 — договора подряда, заключенные в рамках внутриотраслевой диверсификации производства связанного типа.

Позиция поставщиков материалов, услуг также определяется стоимостью и качеством производимой продукции (услуг), значением отрасли как потребителя и возможностью дифференцированного учета запросов покупателей. Помимо перечисленных факторов имеет значение количество функционирующих в отдельном регионе специализированных предприятий, их мощности, т.е. степень концентрации производственных мощностей по выпуску однородной продукции, выполнению отдельных видов работ и услуг. С другой стороны, необходимо учитывать объемы спроса на их продукцию, работы, услуги со стороны инвесторов и покупателей.

Диверсификация производства — это потенциальная возможность укрепить или оздоровить финансовое состояние строительного предприятия.

Самым эффективным направлением диверсификации производства является расширение сферы деятельности строительного предприятия по его основному профилю. В этом случае найдут применение и производственная база, и квалификация работников, и деловые связи с заказчиками. Это в свою очередь отразится на конкурентном потенциале строительного предприятия, когда оно выйдет на новый для себя сектор рынка. Кроме того, появляется возможность не только привлечь новых рыночных партнеров и потребителей, но и сохранить связи с прежними.

Переход строительных предприятий от традиционных, узкоспециализированных направлений деятельности к диверсификационным следует обосновать в каждом отдельном случае. Обоснование проводится на основе системы критериев, вытекающих из целей диверсификации производства.

Неустойчивое финансовое положение большинства строительных предприятий, избыточная численность работников вынуждают предприятия прибегать к диверсификации производства. Конечными целями данной деятельности могут быть: максимизация прибыли, сохранение или создание новых рабочих мест, повышение уровня использования основ-

Таблица 20.1

№	Наименование критериальных показателей (КП)	До проведения диверсификации (фактические)	После проведения диверсификации (прогнозируемые)
1.	Величина бухгалтерской (балансовой) прибыли (БП), тыс. руб.	+	+
2.	Коэффициент общей ликвидности ($K_{ол}$)	+	+
3.	Стоимость активов (имущества) предприятия (А), тыс. руб.	+	+
4.	Рентабельность совокупных активов (P_a), %	+	+
5.	Среднесписочная численность работников предприятия ($Ч_p$), чел.	+	+
6.	Численность высококвалифицированных работников ($Ч_{вк}$), чел.	+	+
7.	Среднемесячная зарплата работников ($ЗП_p$), руб.	+	+
8.	Зарплата высококвалифицированных работников ($ЗП_{вк}$), руб.	+	+
9.	Фондоотдача активной части основных производственных фондов (Φ_a)	+	+
10.	Затраты на проведение диверсификации ($З_d$), тыс. руб.	-	+

ных фондов предприятия, освоение новых сегментов рынка подрядных работ и нестроительного рынка.

Исходя из этого в качестве критериев обоснованности перехода строительного предприятия к диверсификации производства используются показатели в зависимости от типа диверсификации. Следует сравнивать три значения данных критериальных показателей: показателя за квартал, предшествующий переходу к диверсификации производства; плановую величину показателя — в случае продолжения традиционных видов деятельности; прогнозируемую величину пока-

вателя — в случае осуществления диверсификации ($КП_0$; $КП_d$; $КП_{пл}$).

Базой для сравнения является значения критериальных показателей ($КП_i$) за период, предшествующий диверсификации.

В зависимости от целей диверсификации производства, ее разновидностей и проведения могут улучшиться:

- ✓ девять показателей (плановая диверсификация);
- ✓ несколько показателей (вынужденная диверсификация).

Представленные показатели отличаются друг от друга по своей значимости для деятельности предприятия. При этом ни один из них не может быть назван определяющим, т.е. значение какого-то одного из показателей не может однозначно решить вопрос в пользу проведения диверсификации или отказа от нее.

Наиболее существенным является показатель, отражающий величину получаемой прибыли (БП). Он обобщает результат финансово-хозяйственной деятельности строительного предприятия. Вторым по значимости является показатель численности высококвалифицированных работников ($Ч_{вк}$), так как одной из главных целей диверсификации является сохранение и увеличение числа умелых работников строительных предприятий. Наименьшую относительную весомость имеют показатели среднесписочной численности работников, их зарплаты, использования основных производственных фондов предприятия. Показатели величины прибыли учитывают экономическую эффективность результатов диверсификации производства, а показатели использования высококвалифицированной рабочей силы во многом определяют уровень конкурентоспособности предприятия.

Реальная угроза банкротства заставляет многие строительные предприятия работать на условиях, когда получаемые доходы покрывают расходы с минимальной прибылью или вообще без таковой. Таким образом, чтобы «выжить», они вынуждены без должного обоснования проводить диверсификацию производства простого типа (без привлечения финансовых средств).

Нельзя не учитывать, что уволенным работникам строительных предприятий при массовой безработице, особенно на региональном уровне, очень трудно найти новую работу, что усиливает социальную напряженность в обществе. Все это указывает на социальную значимость процесса диверсификации производства строительных предприятий.

Таким образом, сравнение вариантов диверсификации по предлагаемым критериальным показателям способствует при-

нению взвешенного решения о выборе способа осуществления диверсификации производства, т.е. каким образом перейти от специализированной деятельности к расширенной. Исходя из целей диверсификации, можно заранее дать прогноз ее возможных результатов, рассчитать соотношения между прибылью и затратами, активами предприятия и численностью работников. Использование системы критерияльных показателей позволяет специалистам строительного предприятия предварительно оценить возможные результаты диверсификации производства.

Для выбора проведения варианта диверсификации производства строительным предприятиям следует использовать маркетинговый подход. В условиях рыночной экономики любое предприятие сталкивается с падением спроса на один или несколько своих товаров. В этом случае необходимо проанализировать причины падения конъюнктуры и определить, можно ли снова стимулировать сбыт путем отыскания новых целевых рынков или изменения характеристик товара. Задача маркетинга — остановить тенденцию падения спроса за счет усовершенствованного подхода к предложению товара.

20.3. Экономическое обоснование внеплановой диверсификации производства

В условиях переходной экономики одной из важнейших проблем является задача по прогнозированию потенциально-го кризисного финансового состояния строительных предприятий в целях своевременной разработки и принятия мер по предотвращению их банкротства.

Основными причинами тяжелого финансового состояния строительных предприятий являются: низкая инвестиционная активность большинства предприятий (2—8%), незагруженность производственных мощностей и излишняя численность работников строительных предприятий, невысокий уровень рентабельности строительного производства, высокий процент за пользование кредитами и займами (свыше 18%).

Проблема заключается в своевременном предупреждении потенциального банкротства и разработке бизнес-плана по финансовому оздоровлению строительных предприятий в основном путем проведения диверсификации производства.

Специфика определения возможного банкротства и ее предупреждения для строительных предприятий заключается в следующем:

- продолжительность перехода от неустойчивого предкризисного финансового состояния к кризисному в строитель-

стве гораздо меньше, чем в других отраслях национальной экономики. Объясняется это тем, что в строительных предприятиях удельный вес собственных оборотных средств в общем объеме оборотных средств на несколько порядков меньше, чем у промышленных предприятий;

- величина производственного и финансового рисков в капитальном строительстве в несколько раз выше, чем в других отраслях народного хозяйства;

- несостоятельность строительных предприятий во многом предопределяется внешней средой — финансовой политикой инвесторов. Несвоевременная или частичная оплата выполненных работ застройщиком в течение одного-двух кварталов приводит подрядные предприятия к кризисному состоянию их финансов. Причем объекты незавершенного строительства, как правило, если и продаются, то по ценам ниже их себестоимости;

- применение системы финансовых показателей для определения и предупреждения несостоятельности в строительстве неэффективно, так как их можно рассчитать после окончания отчетного периода (через 1—2 месяца), а за это время может произойти банкротство строительного предприятия.

В целях своевременного и обоснованного предупреждения банкротства строительных предприятий (наряду с анализом финансовых показателей) рекомендуется применять систему экономических показателей, которые комплексно отражают не только существующее финансовое состояние предприятий, но прогнозируют экономическое положение предприятий на ближайшую перспективу (от 1 до 6 месяцев).

Нормальной (безубыточной) деятельности строительного предприятия способствуют следующие организационно-экономические условия:

- эффективная маркетинговая деятельность строительного предприятия, позволяющая контролировать определенный сектор регионального (или местного) рынка подрядных работ и обеспечивать заключение договоров на выполнение строительного-монтажных работ в отчетном периоде в объемах, соответствующих мощности строительного предприятия;

- проведение постоянного мониторинга (анализа) платежеспособности инвесторов, наличие в подрядных договорах условий и сроков предоплаты (аванса) и оплаты выполненных работ;

- поддержание на должном уровне качественно не ухудшающихся показателей производительности труда рабочих, фондоотдачи активной части основных производственных фондов, расхода строительных материалов, которые во мно-

✓ сократить низкоквалифицированный персонал (рабочих и служащих);

✓ провести диверсификацию производства.

Одновременно следует оценить финансовые резервы (ФР), которые можно будет использовать для финансирования антикризисных мероприятий. Они состоят из нераспределенной прибыли прошлых лет и отчетного года (НП), резервного капитала (РК), резерва предстоящих расходов (РПР) и неизрасходованных амортизационных ресурсов (АмР):

$$\text{ФР} = \text{НП} + \text{РК} + \text{РПР} + \text{АмР}. \quad (20.4)$$

Сокращение персонала связано со значительными денежными расходами ($\text{ДР}_{\text{сокр}}$):

✓ работников предупреждают за два месяца о будущем сокращении ($\text{ЗП}_{\text{сокр}}$);

✓ выплачивается выходное пособие в размере среднемесячной зарплаты ($\text{ВП}_{\text{сокр}}$).

Следовательно:

$$\text{ДР}_{\text{сокр}} = (\text{ЗП}_{\text{сокр}} \cdot 2 \cdot 1,356 + \text{ВП}_{\text{сокр}}) \cdot \text{Ч}_{\text{сокр}}, \quad (20.5)$$

где $\text{Ч}_{\text{сокр}}$ — численность сокращаемых работников; 1,356 — коэффициент, учитывающий начисление единого социального налога.

Проведение диверсификации производства также связано с определенными затратами ($\text{З}_д$).

Предприятие не может на проведение антикризисных мер потратить средств больше, чем у него имеется финансовых резервов (ФР), поэтому верна следующая формула:

$$\text{ФР} < \text{ДР}_{\text{сокр}} + \text{З}_д. \quad (20.6)$$

Кроме расчета вышеприведенных показателей рекомендуется строительным предприятиям ежемесячно анализировать использование трудовых и материальных ресурсов, а именно показателей:

- производительности труда одного рабочего, занятого на строительном-монтажных работах (ежемесячно);
- фондоотдачи основных производственных фондов (за месяц или квартал);
- расходования строительных материалов (ежемесячно).

Данные показатели рекомендуется определять по видам выполняемых строительных работ (прорабским участкам) и ежемесячно анализировать их отклонения от базовых уровней (предыдущего квартала). Качественное ухудшение вышеперечисленных показателей вызывается нерациональным

использованием материальных и трудовых ресурсов, что приводит к увеличению себестоимости СМР и, как правило, убыткам по основной деятельности.

Следовательно, строительное предприятие, осуществляющее диагностику возможного банкротства по экономическим показателям и ежемесячный учет использования ресурсов, сможет своевременно распознать признаки потенциальной несостоятельности, разработать и осуществить антикризисную программу путем проведения диверсификации производства и (или) сокращения персонала.

Экономическую диагностику банкротства строительных предприятий рекомендуется проводить одновременно вместе с анализом финансового состояния (платежеспособности) организаций.

20.4. Организация и проведение диверсификации производства

Любой диверсификационный проект имеет четыре стадии своей жизни:

- 1) обоснование и разработка проекта (преддиверсификационная работа);
- 2) внедрение проекта;
- 3) производство работ, услуг, выпуск продукции в соответствии с проектом;
- 4) окончание действия проекта и подведение итогов.

В свою очередь обоснование и разработка программы диверсификации производства согласно проекту производится в несколько этапов.

I этап. Мониторинг конъюнктуры рынка подрядных работ.

II этап. Анализ спроса и предложения строительных материалов, конструкций, изделий, транспортных услуг.

III этап. Анализ конъюнктуры нестроительных рынков.

IV этап. Анализ финансового состояния и (или) экономической диагностика несостоятельности предприятия.

V этап. Выбор типа диверсификации производства и разработка проекта или бизнес-плана.

VI этап. Прогнозирование конечных показателей деятельности предприятия.

При разработке диверсификационной программы строительные предприятия должны большее внимание уделять таким ключевым моментам, как оценка рыночных возможностей для диверсификационной продукции, выбор направления и типа диверсификации.

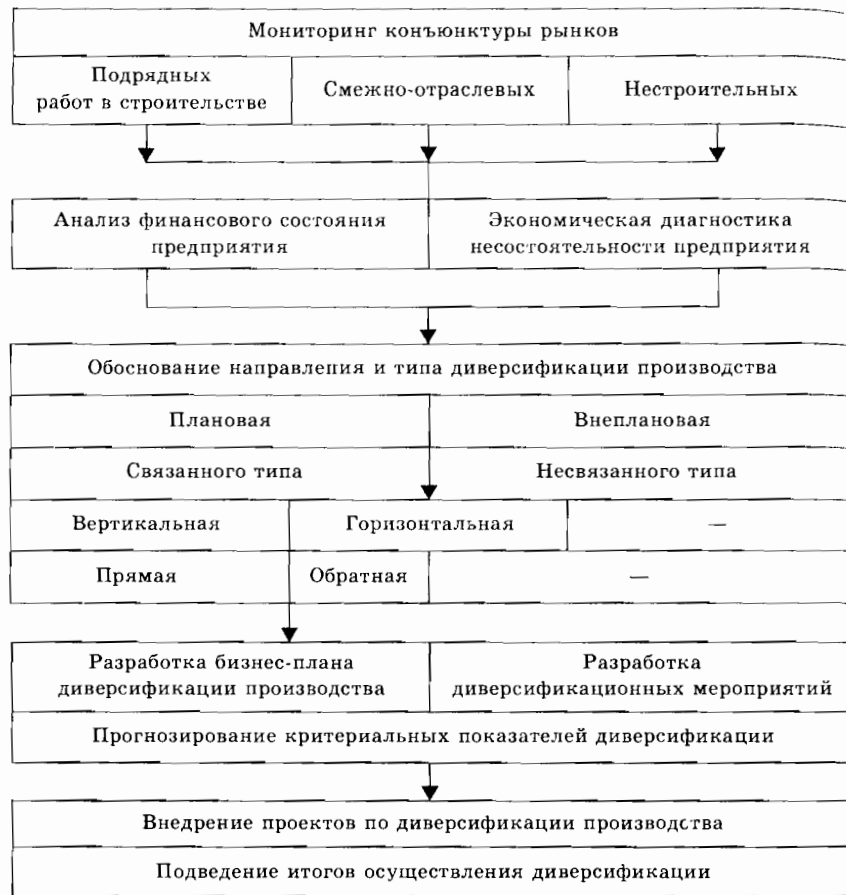


Рис. 20.4. Блок-схема проведения диверсификации производства строительного предприятия

Важное значение имеет определенная системность и последовательность в проведении диверсификации производства, представленная на рис. 20.4.

Выполнение задач первого порядка (мониторинг конъюнктуры рынков) потребует получения и обработки большого количества достоверной информации.

Систему рыночной информации формируют три вспомогательные подсистемы: подсистема внутренней отчетности пред-

приятия, подсистема сбора внешней текущей информации и подсистема маркетинговых исследований.

Подсистема внутренней отчетности является индикатором деятельности предприятия. Выполняя функцию обратной связи, система внутренней отчетности показывает реакцию рыночной среды на действия предприятия, что выражается в положительных или отрицательных финансовых и экономических результатах, изменении динамики основных показателей деятельности предприятия и т.д. Учитывая повсеместный характер ее применения, отработанные на практике методы ведения, подсистеме внутренней отчетности при переходе и осуществлении диверсификации производства строительных предприятий отводится наиболее существенная роль.

Подсистема сбора внешней текущей информации должна обеспечивать строительное предприятие данными о последних событиях, происходящих на различных рынках. Источниками этого вида информации являются данные Госкомстата РФ, компьютерные программы, газеты, журналы. Кроме того, она может быть получена в результате непосредственного общения работников строительного предприятия со специалистами других предприятий (поставщиков, инвесторов, заказчиков).

Строительные предприятия для получения недостающей информации могут заказать маркетинговые исследования, которые проводят специализированные предприятия.

Следует отметить, что при всех очевидных положительных сторонах маркетинговые исследования из всех источников являются самыми дорогостоящими. В условиях недостаточности финансовых средств у большинства строительных предприятий только необходимость получения важной дополнительной информации может заставить обратиться их к этому источнику информации.

Выявление и оценка рыночных возможностей проведения диверсификации производства непременно приведет к появлению множества вариантов, среди которых необходимо выбрать один, который в большей степени соответствует возможностям строительного предприятия.

Теоретический выбор (обоснование) варианта диверсификации производится следующим образом. Строительное предприятие считает, что самым привлекательным является производство и выпуск строительного изделия «Х». Введение производства изделия «Х» в номенклатуру работ и услуг, выполняемых предприятием, соответствует его целям и имеющимся ресурсам, т.е. производственная база, состав, квалификация работников предприятия позволяют организовать производство из-

делия «Х», а имеющиеся финансовые средства и хозяйственные связи смогут обеспечить производство необходимыми ресурсами и организовать сбыт новой продукции.

Такой вариант диверсификации должен быть изучен с точки зрения величины и особенностей освоения нового рынка. Изучение возможностей реализации данного варианта диверсификации производится следующим образом: измеряется и прогнозируется спрос; сегментируется новый рынок; устанавливаются целевые сегменты; позиционируется данный вид изделия на рынке.

Предполагая выход на рынок производства изделия «Х», строительное предприятие должно провести более точную оценку нынешнего и будущего размеров рынка. Для оценки нынешнего состояния рынка предприятию необходимо выявить имеющиеся на рынке подобные изделия или изделия-аналоги (заменители) и оценить объем продаж каждого из них.

Предпочтительно, чтобы реализация нового изделия «Х» строительного предприятия происходило на растущем рынке. Поэтому специалистам отдела маркетинга следует определить перспективы нового рынка.

Если прогноз окажется положительным, строительному предприятию предстоит решить, как именно оно будет выходить на рынок изделия «Х». Определить потенциальных покупателей, нужды которых предприятие в состоянии эффективно обслужить, поможет процедура сегментирования рынка. Оно заключается в разбивке рынка на четкие группы потребителей, руководствуясь определенными параметрами, для каждой из которых могут потребоваться отдельные работы, товары или услуги и, соответственно, комплексы маркетинга.

Предприятие может использовать различные параметры, по которым можно осуществить сегментирование рынка. В качестве основных параметров для сегментирования рынка можно взять уровень доходов, искомые выгоды потребителей, интенсивность потребления, статус потребителей и т.д.

Сегментирование позволяет вскрыть возможности различных сегментов рынка, на котором предстоит выступать предприятию с его продукцией. После этого предприятию необходимо решить, сколько сегментов следует охватить и как определить самые выгодные из них.

Предприятие может воспользоваться тремя способами охвата рынка: недифференцированный маркетинг, дифференцированный маркетинг, концентрированный маркетинг. В первом случае строительное предприятие пренебрегает различиями в сегментах и обращается ко всему рынку сразу с

одним и тем же предложением. Во втором случае предприятие решает выступить на нескольких сегментах и разрабатывает для каждого из них отдельное предложение. В третьем — вместо концентрации усилий на небольшой доле большого рынка фирма концентрирует их на большой доле одного или нескольких субрынков. Последний вариант наиболее подходит для предприятий с ограниченными ресурсами. В то же время концентрированный маркетинг связан с повышенным уровнем риска, так как избранный сегмент может не оправдать надежд или на него захочет внедриться конкурент.

При выборе стратегии охвата рынка необходимо учитывать следующие факторы:

- ✓ ресурсы предприятия — в случае стратегии дифференцированного маркетинга предприятие должно располагать возможностью удовлетворить потребности нескольких сегментов рынка;

- ✓ степень однородности продукции — для единообразных товаров, таких как железобетонные конструкции, строительный кирпич, подходит стратегия недифференцированного маркетинга;

- ✓ степень однородности рынка — одинаковые нужды потребителей не следует пытаться удовлетворить, используя стратегию концентрированного маркетинга;

- ✓ маркетинговые стратегии конкурентов — применение стратегии дифференцированного маркетинга принесет выгоду, если конкуренты используют недифференцированный маркетинг. В противном случае это приведет к значительным экономическим потерям.

Предположим, что в нашем примере при выборе стратегии охвата рынка предприятие остановилось на дифференцированном маркетинге. Теперь ему следует выявить для себя наиболее благоприятные сегменты рынка изделия «Х».

Выбрав в качестве одного из направлений диверсификации деятельности производство изделия «Х», строительное предприятие может иметь возможность освоить производство любого по сложности, качеству и стоимости вида изделия «Х». Условно назовем эти виды первой, второй и третьей категории сложности.

Кроме того, предприятие может предлагать свое изделие на трех различных рынках: потребительском, промышленного строительства и жилищно-гражданского строительства. Таким образом, получается девять товарно-рыночных сочетаний (рис. 20.5), по которым предприятию необходимо собрать информацию. На основе этой информации принимается решение, на каких сегментах в первую очередь сконцен-

	Потребительский рынок	Промышленный рынок	Жилищно-гражданский рынок
Товары 1-й категории сложности			
Товары 2-й категории сложности			
Товары 3-й категории сложности			

Рис. 20.5. Товарно-рыночная схема применительно к производству изделия «Х»

трировать усилия. Это должны быть сведения об объемах работ в денежном выражении, ожидаемых темпах роста сбыта, прогнозируемых размерах прибыли, интенсивности конкуренции и т.д.

По мере прохождения этапов осуществления диверсификации возникают все новые и новые вопросы, для ответа на которые постоянно требуется дополнительная информация. При наличии на строительном предприятии отлаженной системы сбора и обработки рыночной информации эта потребность может быть удовлетворена. Но помимо ответов на новые вопросы возникает необходимость в детализации ответов на вопросы, уже имевших место на предыдущих этапах. Это происходит, к примеру, при выборе целевых рынков, сегментировании выбранного рынка, определении наиболее привлекательных сегментов. Поэтому важно не только иметь возможность для получения новой информации, но и путем анализа уметь извлечь из ранее полученной информации необходимые сведения.

Наиболее выгодный сегмент должен обладать высоким уровнем сбыта, высоким уровнем рентабельности, слабой конкуренцией и возможностью свободного доступа. В действительности такое идеальное сочетание практически не встречается, поэтому предприятие принимает компромиссный вариант.

Остановив свой выбор на определенных сегментах, предприятие должно решить, как проникнуть в эти сегменты.

Если сегменты устоялись и в них присутствуют конкурирующие предприятия, то, прежде чем решить вопрос о собственном позиционировании, предприятие должно определить позиции конкурентов.

С учетом позиций конкурентов у предприятия есть два возможных пути.

Первый — позиционировать себя рядом с одним из существующих конкурентов и начать борьбу за долю рынка.

Такая тактика оправдана, если:

- 1) рынок достаточно велик, чтобы на нем хватило места для всех конкурирующих предприятий;
- 2) предприятие располагает большими конкурентными преимуществами, так как выбранная позиция в наибольшей мере отвечает сильным сторонам деятельности предприятия.

Второй путь — отыскать такой материал или технологию, которых еще нет на рынке, и предложить потребителю выделенный на основе этого товар с особыми отличиями, тем самым привлекая потребителя на свою сторону. Но прежде руководству предприятия следует удостовериться о: наличии возможности работы предприятия с таким материалом или технологией; возможности производства товара в рамках планируемых цен; достаточном количестве потенциальных потребителей, предпочтения которых окажутся на стороне предприятия. Если все факторы очевидны, то предприятие должно принять меры к заполнению рыночной ниши.

Приняв решение о конкурентном позиционировании своей новой продукции (изделия «Х»), строительное предприятие далее разрабатывает комплекс маркетинга.

Комплекс маркетинга — набор поддающихся контролю переменных факторов маркетинга, совокупность которых предприятие использует в стремлении вызвать желаемую ответную реакцию со стороны целевого рынка. В комплекс маркетинга входит все то, что может сделать предприятие для оказания воздействия на спрос своего товара. Эти возможности рекомендуется объединять в следующие группы: цена, методы распространения и стимулирования.

Цена была и остается основным фактором, определяющим выбор потребителей. Максимальная цена определяется спросом, минимальная — издержками производства. В этом диапазоне предприятия должны выбрать собственный уровень цен, при этом они могут использовать различные подходы к вопросам ценообразования. Но основу любого подхода должны составлять цели, которые предприятие ставит перед собой, выходя на рынок со своей продукцией. Как уже неоднократно отмечалось, зачастую главной целью проведения ди-

версификации производства для строительных предприятий является обеспечение безубыточности, ухода от кризисного финансового состояния. Поэтому, чтобы обеспечить свою работу и сбыт производимой продукции, строительные предприятия вынуждены идти на установление низких цен в надежде на благожелательную ответную реакцию потребителя. Для этих предприятий выживание важнее прибыли. До тех пор пока сниженные цены будут покрывать издержки, строительные предприятия могут продолжать свою деятельность. Данный подход строительных предприятий к ценообразованию на собственную продукцию может быть признан как определяющий.

Еще одним существенным моментом, который может оказать влияние на установление уровня цен, являются товары и цены конкурентов.

Стратегия выживания и связанное с ней установление низкой цены при выходе строительного предприятия со своим изделием на новый рынок могут позволить занять на нем прочное положение. Современный маркетинг требует доведения информации о производимом изделии до потребителей. Рекомендуются использовать возможности рекламы и стимулирования сбыта. Являясь логическим развитием маркетингового позиционирования и комплекса маркетинга, реклама и стимулирование сбыта решают задачи, которые предопределены на предыдущих стадиях.

Реклама — это значительные денежные вложения, поэтому в условиях дефицита финансовых средств от предприятий требуется четкое и сжатое формулирование информации об изделии. Для привлечения внимания предпринимателей и покупателей предпочтительно использование рекламных публикаций в специализированных изданиях, на выставках, в региональных газетах.

Рекламную деятельность предприятия с целью усиления воздействия на потребителей и привлечения их спроса имеет смысл дополнять мерами по стимулированию сбыта. Стимулирование сбыта — это использование многообразных средств стимулирующего воздействия, призванных ускорить и (или) усилить ответную реакцию рынка.

К основным средствам стимулирования относятся обращение с предложением льготной сделки или система поощрений, связанная непосредственно с приобретением товара, а также со сбытом продукции. Таким образом, установление привлекательной для потребителей цены на продукцию предприятия, рекламная деятельность и меры по стимулированию сбыта представляют собой систему мероприятий, обес-

печающих продвижение продукции предприятия на выбранных сегментах целевого рынка.

Существуют три главные причины проведения строительным предприятием диверсификации производства:

- увеличение массы прибыли, уровня рентабельности активов путем перелива капитала в более привлекательные сферы деятельности (с более высокими уровнями рентабельностей собственного капитала, инвестиций, продаж, производства и продукции);
- «уход» от возможного банкротства, стремление любой ценой достичь прибыльности в деятельности предприятия;
- сохранение кадрового потенциала предприятия путем создания новых рабочих мест для излишней численности работников, образовавшейся на предприятиях вследствие уменьшения масштабов традиционной деятельности (выполнения СМР).

В первом случае строительные предприятия, предварительно изучив свое финансовое положение и конъюнктуру рынка подрядных работ в строительстве, а также нестроительных рынков, проводят диверсификацию производства на плановой основе. Разрабатываются бизнес-планы по диверсификации производства; выделяются необходимые финансовые, материальные и трудовые ресурсы; контролируется ход реализации бизнес-планов; подводятся итоги их выполнения.

В двух других случаях проводится «стихийная», внеплановая диверсификация производства, как правило, связанного типа без привлечения финансовых средств (простая). В строительстве диверсификация производства происходит в основном за счет внутреннего роста (в рамках одного предприятия). Диверсификация за счет внешнего роста происходит очень редко.

После определения стратегической цели и возможной сферы диверсификации производства выбирается оптимальный вариант диверсификации, т.е. направление проникновения предприятия на новые сегменты строительного и нестроительного рынков. Затем составляется бизнес-план диверсификации и разрабатываются аналогичные мероприятия.

Бизнес-план диверсификации производства должен включать в себя резюме; современное состояние предприятия на строительном рынке; исследования и анализ рынка производства и сбыта диверсификационных работ, услуг, продукции; производственный план (диверсификационных работ, продукции); план маркетинга; организационный план; оценку риска диверсификационного проекта; финансовый план.

В резюме указывают цели бизнеса (диверсификации производства): прирост объемов выполняемых СМР или изготовляемой продукции; изменение численности работников; изменения в прибыльности или рентабельности производства за счет осуществления диверсификации. Во втором и третьем разделах следует осветить занятые предприятием сегменты строительного рынка, уровень конкуренции и провести анализ деятельности потенциальных конкурентов по диверсификационной сфере. В производственном плане должны быть представлены основные показатели диверсификационного производства с указанием планируемых ресурсов. Отдельное внимание следует обратить на количество и качество создаваемых рабочих мест. В маркетинговом плане отражаются маркетинговые концепции, вопросы ценообразования, стратегия сбыта продукции (реализация СМР, услуг). Финансовый план должен отображать доходы и затраты по диверсификационному проекту, прибыльность и рентабельность данного проекта, а также сроки окупаемости дополнительных капитальных вложений, привлекаемых для осуществления проекта. С выходом на рынок с новым товаром, обладающим конкурентной ценой, поддержанного рекламной деятельностью и мерами стимулирования сбыта, для строительного предприятия начинается этап практического претворения диверсификационных мероприятий. Все предыдущие этапы, начиная с анализа рыночных возможностей и заканчивая разработкой комплекса маркетинга, были подготовительными. При этом по мере реализации диверсификационных мероприятий возникает потребность в оценке получаемых результатов. Для этого используются данные оперативного, бухгалтерского, статистического и управленческого учетов.

Процесс управления диверсификацией должен носить непрерывный характер. Помимо непрерывности управление должно быть циклическим, так как изменения рыночной ситуации и реакции потребителей на диверсификационную продукцию строительного предприятия должны отражаться в планировании его дальнейшей деятельности.

Рекомендуется при выборе направления и методов диверсификации взять за отправную точку задачу рационального использования собственных производственных и трудовых ресурсов строительного предприятия. Вероятно, такой подход может ограничить возможности выбора диверсификационных направлений, но в то же время подобное ограничение позитивно отразится на работе строительного предприятия. Здесь надо учесть, что, связав процесс диверсификации с тра-

диционной деятельностью, строительное предприятие имеет благоприятную возможность реализовать свои конкурентные преимущества (производственный потенциал, хозяйственные связи) на выбранных сегментах целевых рынков и с меньшими затратами финансовых ресурсов и времени провести намеченные диверсификационные мероприятия.

При сравнении вариантов проведения диверсификации производства связанного типа важное значение имеют:

- увеличение или неснижение размера прибыли от основной деятельности по сравнению с базовым периодом ($БП_0$). Если уменьшается стоимость договоров ($БП_{од}$) на строительство объектов промышленного назначения, компенсировать их заключением договоров подряда на жилищное строительство, капитальное строительство, инжиниринговые услуги и т.п.

$$БП_0 \geq БП_{од}^6; \quad (20.7)$$

- сохранение численности высококвалифицированного персонала ($Ч_{вк}^д$), в первую очередь путем их перевода на выполнение взаимосвязанных работ, например с общестроительных работ на ремонтно-строительные

$$Ч_{вк}^д \geq Ч_{вк}^6; \quad (20.8)$$

- увеличение или сохранение фондоотдачи активной части ОПФ

$$\Phi_a^д \geq \Phi_a^6. \quad (20.9)$$

Если данные три критерия невыполнимы, то каждое предприятие самостоятельно выбирает главный критерий. В большинстве случаев — это сохранение прибыльности (рентабельности) работы строительного предприятия после проведения диверсификации, т.е. $БП_0^д > 0$, а уменьшение размера прибыли должно быть минимальным, т.е.

$$БП_0^6 - БП_0^д \rightarrow \min. \quad (20.10)$$

Некоторые строительные предприятия в первую очередь стремятся сохранить наиболее лучшую часть работников (самых квалифицированных и хорошо работающих), соответственно

$$Ч_{вко}^6 - Ч_{вко}^д \rightarrow \min. \quad (20.11)$$

Их девиз проведения диверсификации — это любой ценой сохранить конкурентоспособный трудовой потенциал предприятия.

В случае привлечения дополнительных капитальных вложений, затрат на проведение диверсификационного проекта рекомендуется сравнивать различные варианты по следующим показателям:

- ✓ экономической эффективности диверсификации ($\text{ЭЭ}_д$);
- ✓ срока окупаемости затрат, связанных с внедрением диверсификационного проекта ($T_{ок.д}$).

Затраты, связанные с проведением диверсификации производства (Z_d), состоят из следующих расходов предприятия:

- ✓ стоимости маркетинговых исследований ($Z_{марк}$);
- ✓ затрат на приобретение, строительство, монтаж или аренду объектов основных средств: оборудования, машин, инструмента, производственных зданий и сооружений, ноу-хау, патентов (ЗВОА);
- ✓ затрат на приобретение товарно-производственных запасов (ЗМПЗ);
- ✓ затрат на подготовку или наем работников диверсификационного производства ($Z_{раб}$);
- ✓ расходов на уплату процентов за пользование диверсификационным кредитом, займом ($Z_{кр}$);
- ✓ прочих затрат ($Z_{пр}$).

Следовательно, затраты на проведение диверсификации рассчитываются как совокупность вышеуказанных затрат по формуле

$$Z_d = Z_{марк} + ЗВОА + ЗМПЗ + Z_{раб} + Z_{кр} + Z_{пр}. \quad (20.12)$$

Срок окупаемости затрат на диверсификацию ($T_{ок.д}$) рассчитывается по формуле

$$T_{ок.д} = \frac{Z_d}{\text{ЧП}_д}, \quad (20.13)$$

где $\text{ЧП}_д$ — годовая чистая прибыль от диверсификационной деятельности, тыс. руб.

Если Z_d незначительны, то рекомендуется срок окупаемости определять в месяцах, если же программа диверсификации капиталоемкая, то сроки определяются в годах.

Экономическая эффективность осуществления диверсификационного проекта (бизнес-плана) рассчитывается как разность между вызванным экономическим эффектом (валовой прибылью ($\text{ВП}_д$) от реализации диверсификационных СМР, РСР, строительных материалов, конструкций, изделий, услуг и т.п.) и затратами, связанными с реализацией данного проекта

$$\text{ЭЭ}_д = \text{ВП}_д - Z_d. \quad (20.14)$$

Таблица 20.2

Финансовое состояние предприятий		
Устойчивое	Кризисное	Неустойчивое
Цели диверсификации		
а) увеличение размера прибыли; б) создание новых рабочих мест; в) увеличение оплаты труда высококвалифицированным работникам; г) повышение удельного веса высокотехнологичной продукции	а) избежание любой ценой банкротства предприятия и восстановление нормального уровня платежеспособности (ликвидности) предприятия; б) сохранение наиболее высококвалифицированного персонала	а) увеличение размера прибыли; б) создание новых рабочих мест для квалифицированных работников; в) использование излишков оборудования, производственных площадей
Критерии отбора вариантов диверсификации		
1) $\text{БП}_д > \text{БП}^б$ 2) $\text{Ч}_д > \text{Ч}_б$ 3) $\text{ЗП}_{вк}^д > \text{ЗП}_{вк}^б$	1) $\text{БП}_д > 0$ 2) $\text{К}_{ол} \geq 1$ 3) $\text{Ч}_{вк}^д \geq \text{Ч}_{вк}^б$	1) $\text{БП}_д \geq \text{БП}^б$ 2) $\text{Ч}_{вк}^д \geq \text{Ч}_{вк}^б$ 3) $\Phi_a^д \geq \Phi_a^б$

Данная формула применяется при проведении диверсификации в течение года.

Если программа занимает несколько лет (T_d), обычно 1—5 лет, а таких проектов большинство, то формула (20.14) преобразуется в формулу (20.15)

$$\text{ЭЭ}_д = \sum_{t=0}^{T_d} (\text{В}_д - \text{СС}_д) \cdot \text{КТ}_д - Z_d \cdot \text{К}_t, \quad (20.15)$$

где $\text{В}_д$ — выручка от реализации диверсификационной продукции (работ, услуг) без НДС, тыс. руб.; $\text{СС}_д$ — полная себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.; $\text{КТ}_д$ — коэффициент дисконтирования, рассчитанный на период функционирования диверсификационного проекта — T_d ; К_t — коэффициент дисконтирования, рассчитанный на период окупаемости диверсификационных затрат.

При выборе варианта диверсификации производства не связанного типа строительные предприятия в зависимости от своего финансового положения должны руководствоваться следующими критериями (табл. 20.2).

Представленная система показателей позволяет проводить количественную и качественную оценки результатов диверсификации производства. Ее можно использовать как на начальном этапе, так и на этапе реализации диверсификационных проектов диверсификации строительного производства. Разработанная с учетом конечных целей диверсификации, она позволяет строительным предприятиям провести выбор варианта и оценку результатов диверсификации производства.

20.5. Анализ эффективности производственно-хозяйственной деятельности

Экономическая эффективность производственно-хозяйственной деятельности может быть охарактеризована отношением результата (эффекта) к связанным с его получением ресурсам. В качестве эффекта следует использовать величину прибыли. Однако один и тот же эффект может быть получен при различной величине имущества (активов) строительного предприятия основных и внеоборотных средств, оборотных материальных и денежных активов. Поэтому в качестве используемых в производственно-хозяйственной деятельности ресурсов принимают за среднюю величину имущества строительной организации за анализируемый период. Такой подход к оценке эффективности позволяет оценить уровень эффективности использования находящихся в распоряжении строительной организации активов.

Обобщающий показатель эффективности деятельности строительной организации должен характеризовать уровень умения руководства и коллектива строительной организации добиваться максимального эффекта при минимизации ресурсов строительной организации и может быть представлен следующей формулой

$$\Theta_a = \frac{\Pi_p}{I}, \quad (20.16)$$

где Θ_a — обобщающий показатель абсолютной эффективности производственно-хозяйственной деятельности; Π_p — прибыль, полученная организацией за анализируемый период; I — среднегодовая стоимость совокупного имущества строительной организации.

Величина показателя эффективности производственно-хозяйственной деятельности зависит от объема реализации строительной продукции, затрат на ее выполнение, а следовательно, и прибыли от реализации строительной продукции, а также от степени рациональности наличного объема и структуры имущества строительной организации. Это обус-

ловливает получение определенного уровня отдачи имущества за счет достигнутого уровня рентабельности (P) СМР и уровня оборачиваемости имущества (O). Показатель эффективности деятельности можно разложить на две составляющие:

$$\Theta_a = \frac{\Pi_p}{V_{сл}} \cdot \frac{V_{сл}}{I}, \quad (20.17)$$

где $V_{сл}$ — выручка от реализации строительной продукции.

Используя метод цепных подстановок, можно определить степень влияния каждого из вышеприведенных факторов на динамику показателя эффективности в процентах или долях единицы

$$\Delta\Theta_{a\text{ рсп}} = (P_{сл1} - P_{сл0}) \cdot O_{и0}, \quad (20.18)$$

Влияние изменения оборачиваемости имущества

$$\Delta\Theta_{a\text{ ои}} = (O_{и1} - O_{и0}) \cdot P_{сл1}. \quad (20.19)$$

В зависимости от полученных результатов следует определить приоритетные направления последующего анализа.

В зависимости от условий деятельности строительной организации и стабильности налога на прибыль для расчета показателя эффективности деятельности и его динамики целесообразно использовать показатель прибыли от операций (балансовую или чистую прибыль).

Каждая строительная организация, заинтересованная в повышении эффективности своей производственно-хозяйственной деятельности, проводит расчет по ожидаемой величине выручки от реализации СМР, переменных и постоянных затрат по ее созданию, а значит, имеет и расчетный показатель прибыли от своей основной деятельности, поскольку прибыль от основной деятельности является наиболее весомой и определяющей в прибыли строительной организации. Ее анализу следует уделить большее внимание.

На первом этапе анализа прибыли проводится общее сопоставление фактически полученной прибыли с расчетной в целом по строительной организации, в том числе по ее структурным подразделениям.

На втором этапе определяется отклонение фактической прибыли от расчетной за счет изменения величины затрат на единицу объема строительной продукции и влияния изменений в объеме строительного производства.

С этой целью можно использовать метод цепной подстановки, с помощью которого определяется влияние изменения объема строительного производства на объем прибыли:

$$\Delta\Pi_p = (B_{спр} - B_{спо}) \cdot (1 - C_p), \quad (20.20)$$

где C_p — уровень затрат на единицу строительной продукции.

Влияние изменения уровня затрат на единицу строительной продукции определяется следующей формулой

$$\Delta\Pi_p = (C_p - C_\phi) \cdot B_{сп1}, \quad (20.21)$$

где C_p — расчетный уровень затрат на единицу строительной продукции; C_ϕ — фактический уровень затрат на единицу строительной продукции.

По результатам проведенного расчета появляется возможность выбрать наиболее существенные направления дальнейшего, более углубленного анализа прибыли от реализации строительной продукции. В любом случае на величину фактически полученной прибыли влияют объем и структура объема реализации строительной продукции, уровень инфляции, цены и общие затраты.

20.6. Обоснование управленческих решений в строительном бизнесе на основе маржинального анализа

Важным управленческим решением является правильное обоснование производственной мощности предприятия и установление, при каких объемах производство СМР будет рентабельным, а при каких оно не будет давать прибыль.

С этой целью рассчитывают:

а) безубыточный объем реализации, при котором обеспечивается полное возмещение постоянных издержек предприятия;

б) объем реализации СМР, гарантирующий предприятию необходимую сумму прибыли;

в) зону безопасности предприятия (запас финансовой устойчивости).

Для определения этих показателей можно использовать *графический* и *аналитический* способы.

Затраты строительной организации подразделены на две группы: переменную, зависящую от объема и структуры строительной продукции, и постоянную, связанную с затратами на управление и коммерческую деятельность строительной

организации, а также на организацию строительного производства.

В процессе анализа вычисляются показатели валовой прибыли (маржинального дохода) (D_M), прибыли от реализации строительной продукции ($\Pi_{сп}$), доли маржинального дохода (D_y), а также уровня рентабельности строительной продукции ($P_{сп}$).

$$D_M = H + \Pi_{сп} = B_{сп} - K_{п} = B_{сп} D_y, \quad (20.22)$$

$$D_y = D_M / B_{сп},$$

$$\Pi_{сп} = B_{сп} D_y - H.$$

$$D_y = \sum di D_y, di B / B_{сп}, \quad (20.23)$$

$$P_{сп} = \Pi_{сп} / B_{сп}.$$

Учитывая зависимость между выручкой от реализации строительной продукции, затратами и прибылью, следует определить и критический объем выручки ($B_{кр}$), при котором строительная организация будет в состоянии покрыть свои переменные и постоянные расходы, не получив прибыли. Таковой расчет позволяет держать в поле зрения границы безубыточной деятельности строительной организации. Снижение объема выручки ниже критического приведет к убыточности деятельности, и наоборот, увеличение объема обусловит рост прибыли при сохранении величины других исходных данных, принятых для расчета. Ясно, что сокращение постоянных или переменных расходов приведет к сокращению и критического объема реализации.

Критический объем реализации определяется по следующей формуле

$$B_{кр} = \frac{H}{D_y}. \quad (20.24)$$

Приведем условный пример, данные которого позволят оценить эффективность формирования, изменений и фактического выполнения производственной программы строительной организации (табл. 20.3).

Размер постоянных расходов строительной организации на год определен в сумме 16,0 млрд руб.

Таблица 20.3

Производственная программа
строительной организации на анализируемый год

Объекты строительства	Договорная цена на объект	Переменные расходы на объект	Количество объектов	Выручка от реализации В (гр. 2 × гр. 4)	Сумма переменных заграр К _п (гр. 3 × гр. 4)	Объем маржинального дохода Д _м (гр. 5 - гр. 6)	Доля маржинального дохода Д _у (гр. 7 / гр. 5)
Промышленный объект А	7500	4000	2	15000	8000	7000	0,467
Промышленный объект В	6300	4000	1	6300	4000	2300	0,365
Сельскохозяйственное предприятие С	230	90	180	60	3	1	690
Д	90	540	60	150	30	0,217	0,333
18-этажный жилой дом	5700	2400	2	11400	4800	6600	0,579
Коттедж	370	190	12	4440	2280	2160	0,486
Коммунальное строительство	1500	950	1	1500	950	550	0,355
Реконструкция объекта	1700	1360	1	1700	1360	340	0,200
ИТОГО				41120	21990	19130	0,465

Определим критический объем реализации строительной продукции по последней формуле

$$V_{кр} = \frac{16,0}{0,465} = 34,4 \text{ млрд руб.}$$

Поскольку строительная организация сумела сформировать портфель заказов в объеме свыше 41 млрд руб., величина ожидаемой прибыли составит: $19,13 - 16,00 = 3,13$ млрд руб., а уровень рентабельности строительной продукции

$$\left(\frac{3,13}{41,12} \times 100 \right) = 7,61\%.$$

Предположим, что под влиянием конкурентной борьбы на рынке строительной продукции заказчик предложил строительной организации новую, более низкую договорную стоимость: по объекту А — 6300 млн руб., по коттеджу — 350 млн руб.

Таблица 20.4

Основные показатели эффективности промежуточного
изменения производственной программы, млн руб.

Показатели	Варианты	
	I	II
Выручка от реализации строительной продукции В	38 480	21 680
Переменные затраты К _п	21 990	11 710
Маржинальный доход Д _м	16 490	9970
Постоянные расходы Н	1600	1600
Доля маржинального дохода Д _у	0,429	0,460
Прибыль от реализации продукции П _{сп}	490	-6030
Уровень рентабельности строительной продукции Р _{сп}	1,27%	-27,8%

Требуется определить, как повлияет принятие такого предложения (вариант I изменений) или отказ от него (вариант II) на показатели выручки от реализации, величины и доли маржинального дохода, величины прибыли и рентабельности строительной продукции.

Результаты расчетов, проведенные по аналогии с предыдущими расчетами по первоначально принятой программе (базовый вариант), приведены в табл. 20.4.

Как видно по варианту I, по сравнению с базовым рентабельность строительной продукции резко сокращается на 83,3% за счет снижения объема выручки от реализации и особенно сокращения величины прибыли (на 84,4%). Отказ от новых предложений заказчика еще более существенно снизит объем выручки от реализации и приведет к отрицательной величине эффекта. Вместо прибыли выполнение такой производственной программы (при сокращении первоначального размера постоянных расходов) приведет к получению убытка, превышающего 6 млрд руб., а уровень рентабельности строительной продукции выразится отрицательной величиной, свидетельствующей, что каждая единица реализации строительной продукции приведет к получению 0,273 единиц убытка. Таким образом, оба эти варианта не могут удовлетворить строительную организацию — ни низкорентабельное производство, ни тем более убыточное.

Поэтому естественным выходом из создавшегося положения о формировании производственной программы будет более целенаправленный поиск новых заказчиков. Такой поиск потребует профессионального подхода и приведет к орга-

Таблица 20.5

Основные показатели эффективности окончательных изменений производственной программы, млн руб.

Показатели	Варианты	
	III	IV
Выручка от реализации строительной продукции В	62 480	45 680
Переменные затраты K_{II}	34 790	24 510
Маржинальный доход D_m	27 690	21 170
Постоянные расходы Н	16 060	18 080
Доля маржинального дохода D_y	0,443	0,352
Прибыль от реализации продукции $P_{сп}$	11830	5110
Уровень рентабельности строительной продукции $P_{сп}$	18,61 %	11,18%

низации специальной маркетинговой службы, годовое содержание которой увеличит постоянные затраты строительной организации на 60 млн руб. В результате функционирования специалистов по маркетингу строительной организации удалось привлечь дополнительных заказчиков на строительство двух промышленных объектов В и двух 18-этажных жилых домов. Требуется оценить эффективность двух новых вариантов формирования производственной программы: привлечь дополнительных заказчиков и согласиться с новыми предложениями по договорной цене прежних заказчиков (вариант III) или включить в производственную программу новых заказчиков, отказавшись от новых условий строительства объектов А и коттеджей (вариант IV).

Результаты расчетов по каждому из вариантов представлены в табл. 20.5.

Расчеты показали, что более эффективным для формирования производственной программы является вариант III, который отличается от других более значительным объемом выручки и прибыли, а также уровнем рентабельности строительной продукции, при котором с каждой единицы строительной продукции организация получает свыше 18% прибыли. Таким образом, выполнение такой производственной программы обеспечивает строительной организации максимальную прибыль и наиболее высокий уровень рентабельности.

Так же условно будем исходить из того, что строительная организация полностью выполнила принятую производственную программу в соответствии с производственными расчетами по варианту III и получила ожидаемую сумму прибыли

от реализации строительной продукции, превысив базовую сумму на 8,5 млрд руб. (11,63 – 3,13). При этом изменился и уровень рентабельности строительной продукции с 7,61 до 18,61%.

В ходе анализа определим, как повлияли на прирост прибыли изменение объема реализации и его структуры. Для этого выполним расчеты согласно следующим формулам: изменения объема реализации

$$\Delta P_{pB} = (V_{сп1} - V_{спр}) \cdot P_{спр} =$$

$$= [(62,48 - 41,12)/100] \cdot 7,61 = 1,625 \text{ млрд руб.};$$

изменения в уровне рентабельности строительной продукции

$$\Delta P_{pB} = (P_{сп1} - P_{спр}) V_{спр} =$$

$$= (18,61 - 7,61) 62,48 = 6,873 \text{ млрд руб.}$$

Таким образом, свыше 80% прироста прибыли обеспечено за счет включения в производственную программу более эффективных объектов, имеющих сравнительно высокую долю маржинального дохода. Около 20% прироста прибыли достигнуто в результате увеличения объема реализации строительной продукции.

Вышеизложенная методика анализа показателей прибыли и выручки от реализации сознательно абстрагируется от неизбежных отклонений в расчетных переменных затратах по каждому объекту и виду услуг. В реальных условиях необходимо выполнить и анализ затрат. Это обусловлено изменяющимися условиями функционирования строительной организации, связанными с переходом на рыночные отношения. Строительная организация должна стремиться к тому, чтобы результаты производства росли быстрее, чем затраты на него. Основой такого развития строительной организации является широкое внедрение в производство новых достижений науки и техники. Себестоимость строительной продукции при всех экономических системах продолжает оставаться одним из обобщающих показателей интенсификации и эффективности потребления ресурсов. Целью анализа затрат является повышение эффективности использования материально-технических, трудовых и денежных ресурсов в процессе производства и реализации строительной продукции. Результаты анализа переменных затрат характеризуют уровень хозяйственной активности коллектива строительной организации, а постоянных затрат — эффективность управления коллективом.

20.7. Основы анализа финансового состояния строительного предприятия

Для принятия управленческих решений в области строительного производства, финансов, инвестиций руководству нужна постоянная деловая осведомленность в соответствующих вопросах, которая является результатом отбора, анализа, оценки и концентрации исходной информации. Необходимо аналитическое прочтение данных исходя из целей анализа и управления.

Основной метод аналитического чтения финансовых отчетов — дедуктивный, от общего к частному. Но он должен применяться многократно. В ходе такого анализа условно воспроизводится хронологическая и логическая последовательность хозяйственных фактов и событий.

Среди существующих методов анализа финансовых отчетов можно выделить шесть основных:

- ✓ горизонтальный (временной) анализ — сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом;
- ✓ вертикальный (структурный) анализ — определение структуры итоговых финансовых показателей с выявлением влияния каждой позиции отчетности на результат в целом;
- ✓ трендовый анализ — сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определение тренда, т.е. основной тенденции динамики показателя, очищенной от случайных влияний и индивидуальных особенностей отдельных периодов. С помощью тренда формируют возможные значения показателей в будущем, следовательно, ведется перспективный прогнозный анализ;
- ✓ анализ относительных показателей (коэффициентов) — расчет отношений между отдельными позициями отчета или позициями разных форм отчетности, определение взаимосвязанных показателей;
- ✓ сравнительный (пространственный) анализ — как внутрихозяйственный анализ сводных показателей отчетности по отдельным показателям фирмы, дочерних фирм, подразделений, цехов, так и межхозяйственный анализ показателей данной фирмы с показателями конкурентов, со среднеотраслевыми и средними хозяйственными данными;
- ✓ факторный анализ — анализ влияния отдельных факторов (причин) на результативный показатель с помощью детерминированных или стохастических приемов исследования. Причем факторный анализ может быть как прямым (собственно анализ), когда результативный показатель дробят на составные части, так и обратным (синтез), когда его отдельные элементы соединяют в общий результативный показатель.

Наиболее широко используемыми инструментами (приемами) анализа финансового состояния являются коэффициенты. Анализ финансовых коэффициентов позволяет выявить симптомы скрытых явлений, проблемы, требующие более глубокого изучения. Самыми распространенными и изучаемыми являются следующие финансовые коэффициенты: ликвидности, деловой активности, финансовой устойчивости, прибыльности (рентабельности).

Финансовое состояние — это комплексное понятие, характеризующееся системой показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов, которые являются результатом взаимодействия всех элементов системы финансовых отношений строительного предприятия, определяемое всей совокупностью производственно-хозяйственных факторов.

Финансовое состояние предприятия зависит от результатов его производственной, коммерческой и финансовой деятельности. Затруднения с реализацией выполненных СМР ведут к уменьшению поступления денежных средств на счета предприятия, в результате чего ухудшается его платежеспособность. Имеется и обратная связь, так как отсутствие денежных средств может привести к перебоям в обеспеченности материальными ресурсами, а следовательно, и в производственном процессе.

Финансовая деятельность должна быть направлена на обеспечение систематического поступления и эффективного использования финансовых ресурсов, соблюдение расчетной и кредитной дисциплины, достижение рационального соотношения собственных и заемных средств, финансовой устойчивости с целью эффективного функционирования предприятия. Существенная роль в достижении стабильного положения принадлежит анализу.

Различают внутренний и внешний анализ финансового состояния.

Внутренний анализ осуществляется для нужд управления предприятием.

Его результаты используются также для планирования, контроля и прогнозирования финансового состояния. *Внешний анализ* осуществляется внешними субъектами анализа. Содержание этого анализа определяется интересами собственников, партнеров, управляющих и контролирующих органов. Такое разделение анализа несколько условно, потому что внутренний анализ может рассматриваться как продолжение внешнего анализа и наоборот, а часть источников информации используется для обоих видов.

Основное содержание *внешнего* финансового анализа, осуществляемого партнерами предприятия по данным публичной финансовой отчетности, составляют:

- ✓ анализ абсолютных показателей прибыли;
- ✓ анализ относительных показателей рентабельности;
- ✓ анализ финансового состояния, рыночной устойчивости, ликвидности баланса, платежеспособности предприятия;
- ✓ анализ эффективности использования заемного капитала;
- ✓ экономическая диагностика финансового состояния предприятия и рейтинговая оценка эмитентов.

Внутренний анализ финансового состояния в качестве источника информации помимо публичной отчетности использует и другие данные системного бухгалтерского учета, данные о технической подготовке производства, нормативную и плановую информацию и пр.

Основное содержание внутреннего анализа может быть дополнено и другими аспектами, имеющими значение для оптимизации управления, например, такими как анализ эффективности авансирования капитала, анализ взаимосвязи издержек, оборота и прибыли.

Финансовое состояние предприятия характеризуется размещением и использованием средств (активов) и источниками их формирования (пассивов). Эти сведения представлены в балансе предприятия.

Основными факторами, определяющими финансовое состояние, являются, во-первых, выполнение финансового плана и пополнение по мере возникновения потребности собственного оборотного капитала за счет прибыли и, во-вторых, скорость оборачиваемости оборотных средств (активов). Сигнальным показателем, в котором проявляется финансовое состояние, выступает платежеспособность предприятия, под которой подразумевают его способность вовремя удовлетворять платежные требования поставщиков техники и материалов в соответствии с хозяйственными договорами, возвращать кредиты, производить оплату труда персонала, вносить платежи в бюджет. Поскольку выполнение финансового плана в основном зависит от результатов производственной и хозяйственной деятельности в целом, то можно сказать, что финансовое положение определяется всей совокупностью хозяйственных факторов, является наиболее обобщающим показателем.

После общей характеристики финансового состояния и его изменения за отчетный период следующей важной задачей анализа финансового состояния является исследование абсолютных показателей финансовой устойчивости предприятия.

Для данного вида анализа решающее значение имеет вопрос о том, какие абсолютные показатели отражают сущность устойчивости финансового состояния. Ответ на него связан прежде всего с балансовой моделью, из которой исходит анализ. Она имеет следующий вид

$$O_{cp} + M + D + Y_{пл} + Y_{ог} = IC + K^T + K^t + R^P, \quad (20.25)$$

где O_{cp} — внеоборотные активы организации; M — материальные запасы и незавершенное производство; D — денежные средства, краткосрочные финансовые вложения, расчеты (дебиторская задолженность) и прочие пассивы; $Y_{пл}$ — убытки прошлых лет; $Y_{ог}$ — убытки отчетного года; IC — собственные источники покрытия; K^T — долгосрочные кредиты и заемные средства; K^t — краткосрочные кредиты и заемные средства; R^P — расчеты (кредиторская задолженность) и прочие пассивы.

Учитывая, что долгосрочные кредиты и заемные средства направляются преимущественно на приобретение основных средств и на капитальные вложения, можно преобразовать формулу (20.25) следующим образом:

$$M + D = [(IC - Y_{пл} - Y_{ог}) + K^T - O_{cp}] + K^t + R^P, \quad (20.26)$$

где $M + D$ — оборотные средства; $(IC - Y_{пл} - Y_{ог})$ — собственные средства организации; $[(IC - Y_{пл} - Y_{ог}) + K^T - O_{cp}]$ — условно собственные средства на покрытие оборотных средств.

Отсюда можно сделать вывод, что при ограничении

$$M \cdot (IC - Y_{пл} - Y_{ог}) + K^T - O_{cp} \quad (20.27)$$

будет выполняться условие платежеспособности предприятия, т.е. денежные средства, краткосрочные финансовые вложения (ценные бумаги) и активные расчеты покроют краткосрочную задолженность предприятия ($K^t + R^P$):

$$D \cdot K^t + R^P. \quad (20.28)$$

Таким образом, соотношение стоимости материальных оборотных средств и величины собственных и заемных источников их формирования определяет устойчивость финансового состояния предприятия. Обеспеченность запасов и затрат источниками формирования является сущностью финансовой устойчивости, тогда как платежеспособность выступает ее внешним проявлением. В то же время степень обеспеченности запасов и затрат источниками есть причина той или иной степени платежеспособности (или неплатежеспособности), выступающей как следствие обеспеченности.

Для характеристики источников формирования запасов и затрат используется несколько показателей.

1) Сумма собственных оборотных средств, равная разнице величины источников собственных средств плюс долгосрочных заемных средств и величины основных средств и вложений:

$$E^C = (I^C - Y_{пл} - Y_{ог}) - O_{ср}. \quad (20.29)$$

2) Сумма условно собственных оборотных средств, получаемая из предыдущего показателя увеличением на сумму долгосрочных кредитов и заемных средств:

$$E^T = (I^C - Y_{пл} - Y_{ог}) + K^T - O_{ср}. \quad (20.30)$$

3) Общая величина оборотных средств, включая краткосрочную задолженность без кредиторской, равна сумме предыдущего показателя и величины краткосрочных кредитов и заемных средств (к которым в данном случае не присоединяются ссуды, не погашенные в срок):

$$E^\Sigma = (I^C - Y_{пл} - Y_{ог}) + K^T + K^t - O_{ср}. \quad (20.31)$$

Трем показателям наличия источников формирования запасов и затрат соответствуют три показателя обеспеченности запасов и затрат источниками их формирования:

1) излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств

$$\Delta E^C = E^C - M; \quad (20.32)$$

2) излишек (+) или недостаток (-) условно собственных оборотных средств

$$\Delta E^T = E^T - M; \quad (20.33)$$

3) излишек (+) или недостаток (-) общей величины оборотных средств

$$\Delta E^\Sigma = E^\Sigma - M. \quad (20.34)$$

Вычисление трех показателей обеспеченности запасов и затрат источниками их формирования позволяет классифицировать финансовые ситуации по степени их устойчивости.

Возможно выделение четырех типов финансовых ситуаций:

1) абсолютная устойчивость финансового состояния, встречающаяся редко и являющаяся собой крайний тип финансовой устойчивости. Она задается условием: $\Delta E^C \geq 0$; $\Delta E^T \geq 0$; $\Delta E^\Sigma \geq 0$;

2) нормальная устойчивость финансового состояния предприятия, гарантирующая его платежеспособность: $\Delta E^C < 0$; $\Delta E^T \geq 0$; $\Delta E^\Sigma \geq 0$;

3) неустойчивое финансовое состояние, сопряженное с нарушением платежеспособности, при котором, тем не менее, сохраняется возможность восстановления равновесия за счет пополнения источников собственных средств и увеличения собственных оборотных средств: $\Delta E^C < 0$; $\Delta E^T < 0$; $\Delta E^\Sigma \geq 0$;

4) кризисное финансовое состояние, при котором предприятие находится на грани банкротства, поскольку в данной ситуации денежные средства, краткосрочные ценные бумаги и дебиторская задолженность предприятия не покрывают даже его кредиторской задолженности и просроченных ссуд: $\Delta E^C < 0$; $\Delta E^T < 0$; $\Delta E^\Sigma < 0$.

Потребность в анализе ликвидности баланса возникает в условиях рынка в связи с усилением финансовых ограничений и необходимостью оценки кредитоспособности предприятия. Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств. Ликвидность активов — величина, обратная ликвидности баланса по времени превращения активов в денежные средства. Чем меньше потребуется времени, чтобы данный вид активов обрел денежную форму, тем выше его ликвидность. Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков.

В зависимости от степени ликвидности, т.е. скорости превращения в денежные средства, активы предприятия разделяются на следующие группы:

A_1 — наиболее ликвидные активы, денежные средства предприятия и краткосрочные финансовые вложения (ценные бумаги);

A_2 — быстро реализуемые активы, дебиторская задолженность и прочие активы;

A_3 — медленно реализуемые активы, запасы и затраты;

A_4 — труднореализуемые активы, основные и прочие внеоборотные средства.

Пассивы баланса группируются по степени срочности их оплаты:

Π_1 — наиболее срочные обязательства (кредиторская задолженность, а также ссуды, не погашенные в срок);

P_2 — краткосрочные пассивы (краткосрочные кредиты и заемные средства);

P_3 — долгосрочные пассивы (долгосрочные кредиты и заемные средства);

P_4 — постоянные пассивы (источники собственных средств за вычетом величины по статье «Расходы будущих периодов» и суммы иммобилизации оборотных средств по статьям раздела III актива строки 630—660 пассива баланса).

Для определения ликвидности баланса следует сопоставить итоги приведенных групп по активу и пассиву. Баланс считается абсолютно ликвидным, если имеют место следующие соотношения: $A_1 > P_1$, $A_2 \geq P_2$, $A_3 \geq P_3$, $A_4 \geq P_4$.

В случае, когда одно или несколько неравенств имеют знак, противоположный зафиксированному в оптимальном варианте, ликвидность баланса в большей или меньшей степени отличается от абсолютной. При этом недостаток средств по одной группе активов компенсируется их избытком по другой группе, хотя компенсации при этом имеют место лишь по стоимостной величине, поскольку в реальной платежной ситуации менее ликвидные активы не могут заменить более ликвидные.

Сопоставление наиболее ликвидных средств и быстрореализуемых активов с наиболее срочными обязательствами и краткосрочными пассивами позволяет выяснить текущую ликвидность. Сравнение же медленно реализуемых активов с долгосрочными и среднесрочными пассивами отражает перспективную ликвидность. Текущая ликвидность свидетельствует о платежеспособности (или неплатежеспособности) предприятия на ближайший промежуток времени. Перспективная ликвидность представляет собой прогноз платежеспособности на основе сравнения будущих поступлений и платежей (из которых в соответствующих группах актива и пассива представлена лишь часть, поэтому прогноз достаточно приближенный).

Проводимый по изложенной схеме анализ ликвидности баланса является приближенным и по той причине, что соответствие степени ликвидности обусловлено ограниченностью информации, которой располагает аналитик, проводящий внешний анализ на основе бухгалтерской отчетности.

Финансовые коэффициенты представляют собой относительные показатели финансового состояния предприятия. Они рассчитываются в виде отношений абсолютных показателей финансового состояния или их линейных комбинаций.

Анализ финансовых коэффициентов заключается в сравнении их значений с базисными величинами, а также в изу-

чении их динамики за отчетный период и за ряд лет. В качестве базисных величин используются:

- ✓ нормативные показатели;
- ✓ усредненные по временному ряду значения показателей данного предприятия, относящиеся к прошлым благоприятным с точки зрения финансового состояния периодам;
- ✓ среднеотраслевые значения показателей.

Система относительных финансовых коэффициентов по экономическому смыслу может быть подразделена на ряд характерных групп:

- 1) показатели оценки рентабельности предприятия;
- 2) показатели оценки эффективности управления или прибыльности продукции;
- 3) показатели оценки деловой активности или капиталотдачи;
- 4) показатели оценки рыночной устойчивости;
- 5) показатели оценки ликвидности активов баланса как основы платежеспособности.

Рассмотрим основные из каждой группы финансовых коэффициентов.

1. Оценка рентабельности предприятия

$$1.1. \text{ Рентабельность СМР} = \frac{\text{валовая прибыль}}{\text{объем реализованных СМР}}.$$

$$1.2. \text{ Общая рентабельность предприятия} = \frac{\text{валовая (балансовая) прибыль}}{\text{среднегодовая стоимость имущества}} \cdot 100\%.$$

$$1.3. \text{ Чистая рентабельность предприятия} = \frac{\text{чистая прибыль предприятия}}{\text{средняя стоимость имущества}} \cdot 100\%.$$

$$1.4. \text{ Чистая рентабельность собственного капитала} = \frac{\text{чистая прибыль предприятия}}{\text{средняя величина собственного капитала}} \cdot 100\%.$$

1.5. Общая рентабельность производственных фондов =
= валовая (балансовая) прибыль / средняя стоимость основных
производственных и оборотных материальных активов · 100%.

2. Общая эффективность управления

2.1. Чистая прибыль на 1 руб. оборота =
= $\frac{\text{чистая прибыль предприятия}}{\text{объем реализованных СМР}} \cdot 100\%$.

2.2. Прибыль от всей реализации на 1 руб. оборота =
= $\frac{\text{прибыль от всей реализации}}{\text{объем реализованных СМР}} \cdot 100\%$.

2.3. Общая прибыль на 1 руб. оборота =
= $\frac{\text{валовая (балансовая) прибыль}}{\text{объем реализованных СМР}} \cdot 100\%$.

3. Оценка деловой активности

3.1. Общая капиталоотдача = объем реализованных СМР =
= средняя стоимость имущества.

3.2. Отдача основных производственных средств и нематериаль-
ных активов = $\frac{\text{объем реализованных СМР}}{\text{средняя стоимость основных}} \cdot$
производственных средств и НМА

3.3. Оборачиваемость всех оборотных активов =
= $\frac{\text{объем реализованных СМР}}{\text{средняя стоимость оборотных активов}} \cdot$

3.4. Оборачиваемость запасов =
= $\frac{\text{объем реализованных СМР}}{\text{средняя стоимость запасов}} \cdot$

3.5. Оборачиваемость дебиторской задолженности =
= $\frac{\text{объем реализованных СМР}}{\text{средняя величина дебиторской задолженности}} \cdot$

3.6. Оборачиваемость банковских активов =
= $\frac{\text{объем реализованных СМР}}{\text{средняя величина свободных денежных средств}} \cdot$

3.7. Оборот к собственному капиталу =
= $\frac{\text{объем реализованных СМР}}{\text{средняя величина собственного капитала}} \cdot$

4. Оценка рыночной устойчивости (удовлетворительности структуры баланса)

4.1. Коэффициент автономии =
= $\frac{\text{источники собственных средств}}{\text{всево хозяйственных средств}} \cdot$

4.2. Коэффициент соотношения заемных и собственных
средств = $\frac{\text{обязательства предприятия}}{\text{источники собственных средств}} \cdot$

4.3. Коэффициент соотношения мобилизованных и иммобили-

$$\text{зованных активов} = \frac{\text{оборотные активы}}{\text{иммобилизованные активы}} .$$

4.4. Коэффициент маневренности =

$$= \frac{\text{собственные оборотные средства}}{\text{источники оборотных средств}} .$$

4.5. Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными источниками формирования =

$$= \frac{\text{собственные оборотные средства}}{\text{запасы и денежные средства}} .$$

4.6. Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств =

$$= \frac{\text{долгосрочные кредиты}}{\text{источники собственных средств} + \text{долгосрочные кредиты}} .$$

4.7. Коэффициент краткосрочных задолженностей =

$$= \frac{\text{краткосрочные обязательства}}{\text{всего обязательств}} .$$

4.8. Коэффициент автономии источников формирования запасов и затрат =

$$= \frac{\text{собственные оборотные средства}}{\text{источники формирования запасов}} .$$

4.9. Коэффициент кредиторской задолженности и прочих пассивов =

$$= \frac{\text{кредиторская задолженность} + \text{прочие пассивы}}{\text{сумма обязательств предприятия}} .$$

5. Оценка ликвидности активов предприятия

5.1. Коэффициент абсолютной ликвидности =

$$= \frac{\text{наиболее ликвидные оборотные средства (деньги, ценные бумаги)}}{\text{сумма срочных обязательств предприятия}} .$$

(Нормативное значение не менее 0,1.)

5.2. Коэффициент промежуточной ликвидности =

$$= \frac{\text{наиболее ликвидные оборотные средства (деньги, ценные бумаги)} + \text{дебиторская задолженность}}{\text{сумма срочных обязательств предприятия}}$$

(Нормативное значение не менее 0,5.)

5.3. Коэффициент текущей ликвидности =

$$= \frac{\text{наиболее ликвидные оборотные средства (деньги, ценные бумаги)} + \text{дебиторская задолженность} + \text{стоимость производственных запасов}}{\text{сумма срочных обязательств предприятия}}$$

Данный коэффициент характеризует общую степень погашения срочных обязательств.

(Нормативное значение не менее 2,0.)

Нельзя забывать, что относительные финансовые показатели являются только ориентировочными индикаторами финансового состояния предприятия и его платежеспособности. Сигнальным показателем финансового состояния предприятия является его платежеспособность, которая характеризуется абсолютными данными, рассмотренными в балансе неплатежей и их причин.

КРАТКИЙ ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКИЙ СПРАВОЧНИК

АДАПТАЦИЯ — управляемый процесс развития предприятия при восприятии им нововведения, направленный на выбор лучшего способа приспособления (по времени и ресурсам) элементов социально-производственной системы к вводимому новшеству. Управление адаптацией осуществляется посредством создания на предприятии специального адаптационного механизма (механизма адаптации), который представляет собой комплекс мер технико-технологического, организационно-управленческого и социально-психологического содействия перестройке производства с целью достижения максимальной эффективности, обеспечиваемой потенциалом нововведения.

АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО ОТКРЫТОГО ТИПА — объединение нескольких граждан и (или) юридических лиц для совместной хозяйственной деятельности. Акционеры несут ответственность по обязательствам общества в пределах своего вклада (пакета принадлежащих им акций).

Имущество формируется за счет продажи акций по открытой подписке, полученных доходов и других законных источников. Акционерные общества открытого типа (АООТ) являются юридическим лицом, действуют на основании устава, утвержденного его участниками.

АМОРТИЗАЦИОННЫЕ ОТЧИСЛЕНИЯ (а. о.) — аппарат возмещения износа *основных фондов* (см.) *строительных предприятий* (см.). Размер а. о. показывает, какая часть (в %) от первоначальной стоимости основных фондов в течение года переносится на стоимость изготовленной продукции. А. о. определяются из расчета восполнения всей стоимости основных фондов за расчетный срок их эксплуатации. Норма годовых а. о. (А, %) — это отчисления на восстановление (реновацию) основных фондов:

$$A = \frac{1}{T_{\phi}} \left(1 - \frac{O_{\phi}}{O_{\phi}} \right) 100,$$

где T_{ϕ} — расчетный срок службы основных фондов (годы); O_{ϕ} — ликвидационная стоимость основных фондов (руб.); O_{ϕ} — первоначальная стоимость основных фондов (руб.).

При общей тенденции к ускоренной замене основных фондов а. о. будут возрастать. Возможны изменения амортизационных отчислений во времени, их увеличение в первые годы службы основных фондов.

АРБИТРАЖ — орган, занятый разрешением имущественных споров между государственными, кооперативными, арендными и частными предприятиями и организациями, действующий в режиме постоянного третейского суда. Разрешает споры, которые возникают в результате невыполнения или ненадлежащего выполнения заключенных договоров или других соглашений. Арбитр принимает к рассмотрению уже возникшие или могущие возникнуть споры при наличии письменного соглашения между сторонами о передаче их на его рассмотрение и разрешение. Арбитражный суд избирается по согласию сторон либо в порядке, установленном законом. По результатам рассмотрения дела могут быть установлены размер и форма удовлетворения иска. Решения арбитража являются окончательными, они не подлежат обжалованию и могут быть исполнены в принудительном порядке.

АРЕНДА — имущественный наем, договор, по которому одна сторона (арендодатель, наймодатель) предоставляет другой стороне (арендатору, на-

нимателю) во временное пользование на определенных условиях и за определенную плату имущество, необходимое арендатору для самостоятельно-го осуществления хозяйственной или иной деятельности.

В аренду могут быть переданы: земля и другие природные ресурсы; предприятия (объединения), организации, структурные единицы объединений, производство, цехи, иные подразделения предприятий, организаций как единые имущественные комплексы производственных фондов и других ценностей; отдельные здания, сооружения, оборудование, транспортные средства, инструмент, инвентарь, другие материальные ценности. Законодательством Российской Федерации установлены виды (группы) предприятий (объединений), организаций и виды имущества, сдача которых в аренду не допускается.

Право сдачи имущества в аренду принадлежит собственнику. Арендодателями могут быть органы и организации, уполномоченные собственником сдавать имущество в аренду. Арендаторами могут быть юридические лица и граждане, совместные предприятия, международные объединения и организации с участием российских и иностранных юридических лиц, а также иностранные государства, юридические лица и граждане. Арендаторы вправе на добровольных началах образовывать ассоциации, союзы, консорциумы, концерны и другие объединения, финансировать их деятельность и свободно выходить из них.

Основным документом, регламентирующим отношения арендодателя с арендатором, является договор аренды. В договоре аренды предусматриваются: состав и стоимость передаваемого в аренду имущества, размер *арендной платы*, сроки аренды, распределение обязанностей сторон по полному восстановлению и ремонту арендованного имущества, обязанность арендодателя предоставить арендатору имущество в состоянии, соответствующем условиям договора, вносить арендную плату и возратить имущество после прекращения договора арендодателю в состоянии, обусловленном договором.

Стоимость арендованного имущества определяется в договоре исходя из оценки этого имущества на момент его сдачи в аренду с учетом физического износа. Арендатор может сдать имущество в субаренду с согласия арендодателя. Арендатор может полностью или частично выкупить арендованное имущество. Выкуп имущества — один из способов его приватизации.

АРЕНДНАЯ ПЛАТА — заранее зафиксированная в договоре аренды часть выручки арендного предприятия, которая устанавливается в абсолютной сумме и перечисляется арендодателю в обусловленные сроки. Размер арендной платы устанавливается на весь срок заключения договора и включает амортизационные отчисления от стоимости арендованного имущества. Арендная плата включает часть прибыли (дохода), которая может быть получена от использования взятого в аренду имущества — так называемый арендный процент. Он устанавливается не ниже банковского процента.

АРЕНДНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ — одна из организационно-правовых форм предприятий. Основой экономических отношений является договор найма, по которому одна сторона (арендодатель) предоставляет другой стороне (арендатору) во временное пользование, как правило, на 10—15 лет за определенную плату основные фонды. Размер арендной платы зависит от стоимости взятого в аренду имущества и является фиксированным платежом арендодателю, независимым от размера полученной прибыли. Арендаторами могут быть трудовые коллективы предприятий, их структурные единицы, отдельные группы лиц, приобретающие при этом право юридического лица для аренды имущества и осуществления на его базе хозяйственной деятельности. Имущество, сданное в аренду, остается собствен-

ностью арендодателя (ведомства, предприятия и др.). Продукция, произведенная коллективом арендаторов, как и доходы, полученные от ее реализации после уплаты арендной платы и других платежей, является собственностью арендатора, и арендный коллектив распоряжается ею по своему усмотрению. Арендное имущество может стать собственностью арендатора, если оно будет им полностью выкуплено у арендодателя.

АРЕНДНЫЙ ПОДРЯД ВНУТРИХОЗЯЙСТВЕННЫЙ — форма организации и оплаты труда отдельных работников, коллективов подразделений, групп работников, арендных коллективов — применяется во всех формах собственности и организационно-правовых формах организаций и предприятий. В отличие от аренды при арендном подряде цели и содержание выполняемых работ определяются арендодателем (собственником) имущества. Арендодатель (предприятие, организация) утверждает: положение об арендном подряде, внутрихозяйственные расчетные цены и тарифы на продукцию (работы, услуги), формы учета затрат арендными коллективами.

Арендные коллективы самостоятельно определяют формы и системы оплаты труда, распорядок рабочего дня, сменность работы, принимают решение о введении суммированного учета рабочего времени, коэффициента трудового участия. Договором арендного подряда определяются размеры и порядок участия арендного коллектива в расходах и платежах предприятия, в том числе расходы на развитие производства, науки и техники и социальные нужды.

Доходы арендного коллектива образуются из выручки после вычета из нее расходов на внесение арендной платы, возмещение материальных затрат, иных отчислений, предусмотренных договором подряда. Оставшийся у арендного коллектива доход используется им самостоятельно и изъятию не подлежит.

Отношения по арендному подряду широко распространены в капитальном строительстве.

Особым видом аренды является *лизинг* (см.) — долгосрочная (от 1 года до 10—15 лет) аренда имущества (машин, оборудования, транспортных и иных материальных средств) у арендодателя, приобретшего его с целью сдачи в аренду.

Субъектами лизинга являются предприятие, производящее оборудование, арендодатель (лизинговая компания) и арендатор (предприятие, организация). Лизинг — новая форма предпринимательской деятельности специализированных организаций. Арендатор получает возможность использовать дорогостоящую технику без больших начальных капиталовложений, а также возможность оплаты аренды по мере получения прибыли от эксплуатации арендованного оборудования или машин. Арендодатель расширяет сбыт при относительно снижении риска потерь от неплатежеспособности заказчика, таким образом, временное использование арендатором дорогой специальной техники оказывается выгоднее, чем приобретение ее во владение. С развитием рыночных механизмов лизинг получает все большее распространение, особенно в капитальном строительстве.

АССОЦИАЦИЯ — организационно-правовая форма предприятий, добровольное объединение трестов, управлений и отдельных лиц по отраслевому или территориальному принципу. Образуется на добровольной основе в целях расширения возможностей строительно-монтажных организаций, промышленных предприятий, научных и проектных организаций в производственном научно-техническом и социальном развитии.

Организации, предприятия, входящие в состав ассоциации, сохраняют свою самостоятельность и права юридического лица. Руководящие органы ассоциации не обладают распорядительной властью в отношении организаций, предприятий, входящих в ассоциацию, и выполняют свои функции на основе договоров.

Решение о вхождении в ассоциацию государственного или муниципального предприятия, строительной организации, а также предприятия смешанной формы собственности, в котором доля государственного или муниципального имущества составляет более 50%, принимается по согласованию с трудовым коллективом.

Ассоциации создаются на основе соблюдения антимонопольного законодательства; свободы выбора организационной формы объединения; хозяйственной самостоятельности и договорных отношений.

Ассоциации имеют собственное наименование с указанием организационно-правовой формы и действуют на основании устава.

АТТЕСТАЦИЯ ДОЛЖНОСТНЫХ ЛИЦ — определение степени соответствия фактически выполняемых обязанностей и квалификации руководителей, специалистов и служащих требованиям должностных характеристик, установленных в данной строительной организации. Проводится аттестационной комиссией строительной организации в целях наиболее рационального использования специалистов, повышения эффективности их труда и ответственности за порученное дело, усиления заинтересованности работников в повышении своей квалификации, в ускорении научно-технического прогресса и обеспечения более тесной связи заработной платы с результатами их труда. Оценка работы аттестуемого производится с учетом выполнения им обязанностей, предусмотренных должностной инструкцией; уровня его квалификации; эффективности и качества выполненных заданий, особенно по внедрению новой техники и технологии, совершенствованию организации труда и производства; умения в необходимых случаях руководить коллективом. На основе этих данных с учетом обсуждения результатов работы и деловых качеств работника аттестационная комиссия дает оценку деятельности работника и соответствующие рекомендации о повышении отдельных работников в должности или других поощрениях за достигнутые ими успехи, о переводе на другую работу, об освобождении от занимаемой должности, а в необходимых случаях — рекомендации по улучшению деятельности аттестуемых работников и повышению их деловой квалификации; рекомендации о присвоении квалификационной категории или классного звания, повышении должностных окладов, установлении надбавок к ним за высокие достижения в труде, а при необходимости — о снижении должностных окладов, изменении или отмене надбавок, понижении квалификационной категории или классного звания. Порядок и периодичность проведения аттестации устанавливаются в Положении об аттестации руководителей, специалистов и служащих, которое разрабатывается в строительной организации.

АУКЦИОН — публичная продажа, продажа с публичного торга в заранее установленное время и в заранее назначенном месте определенных партий товаров, имущества или предметов, заблаговременно выставленных для осмотра. Продаваемые товары или имущество достаются покупателю, предложившему самую высокую цену.

Проведение аукционов способствует выкупу у государства и местных органов власти физическими и юридическими лицами в частную собственность объекта приватизации в случаях, когда от покупателей не требуется выполнения каких-либо условий по отношению к объекту приватизации.

Решение о продаже объекта приватизации на аукционе принимается Госкомитетом РФ по управлению госимуществом, его территориальными агентствами или комитетами.

Продажа на аукционе подлежат: предприятия, цехи, производства, участки и иные подразделения этих предприятий, выделяемые в самостоятельные предприятия; оборудование, здания, сооружения, лицензии, патенты и другие активы ликвидированных по решению собственника пред-

приятий и их подразделений; объекты незавершенного строительства; доли, паи, акции акционерных обществ, средства в свободно конвертируемой валюте и другие денежные ресурсы и вклады.

Подготовка к проведению аукциона, условия участия в аукционах покупателей, порядок проведения аукционов, оформление прав собственности и расчеты с участниками аукциона, а также распределение выручки от продаж определяются специальным Положением о приватизации предприятий в РФ на аукционе.

Подрядные торги строительной продукцией осуществляются и по конкурсу в случаях, когда от покупателей требуется выполнение определенных условий по отношению к объекту приватизации. Порядок организации конкурсов, условия участия в них покупателей, процедура утверждения принятого решения, оформление права собственности на объект определяются Временным положением (Указ Президиума РФ № 66 от 28 января 1992 г.).

БЕЗРАБОТНЫЕ ГРАЖДАНЕ. Безработными признаются трудоспособные граждане, которые не имеют работы и заработка (за исключением оплаты за выполнение *общественных работ* по направлению государственной службы занятости населения), зарегистрированы в службе занятости в целях поиска *подходящей работы* и готовы приступить к ней.

Регистрация безработных осуществляется в органах службы занятости по месту постоянного жительства при предъявлении паспорта и трудовой книжки, других документов, предусмотренных законодательством РФ.

БИЗНЕС-ПЛАН (б.-п.) — документ, заменяющий в условиях рыночной экономики технико-экономическое обоснование коммерческого дела. Он содержит ответы на главные вопросы: *что* надо производить, *как* повысить качество товара, работ, услуг, снизить их себестоимость и получить доход, скорее окупить затраты, *какие* нужны кредиты и *когда* их надо и возможно будет возратить, *какой* необходим сервис, реклама и т.д.

Важное место в б.-п. занимает разработка стратегии мотивации и стимулирование интенсивного и производительного труда с учетом многообразия форм собственности и распределения акционерного капитала, дивидендов. Б.-п. начинается с резюме, в котором разъясняется, *что* предприятие (организация) собирается сделать, за счет *чего*, *чем* производимый товар (продукция, объект) будет отличаться от продукции конкурентов и почему покупатель захотят приобрести (купить) именно его. В резюме даются основные финансовые результаты, которые следует ожидать от своего дела в будущем: прогноз объема продаж, выручка от продаж, затраты на производство, валовая прибыль и уровень прибыльности вложений в дело, а также срок возврата банковского кредита.

Бизнес-план включает изучение рынка и его емкости (спроса), степени конкурентности среды, а также определение возможной динамики цены товара, услуг. В разделе «Стратегия маркетинга» излагаются: схемы распространения товаров, методы ценообразования, рекламы, стимулирования продаж, организация послепродажного обслуживания клиентов, формирование общественного мнения о своей фирме и товарах.

В разделе «Производство» потенциальным партнерам дается обоснование того, *что* производится (строится) и будет производиться, в какие сроки и с каким качеством. В частности, ответы на вопросы, *где* будут изготавливаться товары — на действующем или вновь создаваемом предприятии; *какие* потребуются производственные мощности; *где* и *у кого*, *на каких* условиях будут закупаться сырье, материалы, конструкции и комплектующие детали, *какова* производственная кооперация и с кем, *какое* оборудование потребуется и *где* намечается его приобрести; возможны ли при этом проблемы и *какого* рода.

В разделе «Организационный план» содержится описание того, с кем организовывается дело, квалификационные требования к работникам, уровень их оплаты для успешной работы. Приводится организационная схема предприятия, организации. Форма собственности и правовой статус предприятия, организации указываются в разделе «Юридический план». В разделе «Финансовый план» включаются: прогноз объемов работ и услуг, баланс денежных доходов и расходов, сводный баланс активов и пассивов предприятия, график движения безубыточности (схемы, раскрывающие влияние на прибыль объемов производства (СМР), продажной цены и себестоимости продукции, услуг в разбивке на условно-постоянные и условно-переменные издержки).

В разделе «Стратегия финансирования» на основе расчетов сроков окупаемости вложений излагается план получения средств для создания или расширения предприятия, организации, а также разъясняются источники получения средств.

Разработка б.-п. в строительных организациях, начавшаяся с отдельных экспериментов, по мере накопления опыта и развития конкурентной борьбы станет необходимой для каждой строительной организации.

БИРЖА — организационная форма оптовой торговли (в том числе международная) массовыми товарами, продающимися согласно четко установленным образцам и стандартам (товарная биржа), или систематических операций по купле-продаже ценных бумаг (фондовая биржа), золота, валюты (валютная биржа). Исторически первыми появились товарные биржи, представляющие собой разновидность оптового рынка, специализирующегося на купле-продаже массовых, главным образом сырьевых и продовольственных товаров (цветные металлы, хлопок, нефть, сахар, зерно и т.д.). На товарной бирже товар продается без предварительного осмотра согласно четко установленным образцам и стандартам на отдельные виды продукции при заранее установленных размерах минимальных партий. Фондовая биржа — организационно оформленный и регулярно функционирующий рынок по купле-продаже ценных бумаг (акции, векселя, облигации и др.). Через фондовые биржи происходит мобилизация временно свободных денежных средств, перераспределение их между отраслями, отдельными предприятиями и фирмами. Фондовая биржа является организацией, которая не преследует цели получения собственной прибыли, основана на самоокупаемости и не выплачивает доходов от своей деятельности своим членам. Членами фондовой биржи могут быть только ее акционеры. Фондовые биржи создаются в форме закрытого акционерного общества. Финансирование деятельности фондовой биржи осуществляется за счет продажи акций биржи, дающих право вступления в ее члены, а также из регулярных членских взносов ее членов и биржевых сборов с каждой сделки. Валютная биржа — валютный рынок. Располагается, как правило, при фондовых биржах.

Биржи бывают двух видов: публичные и частные. На публичных биржах сделки могут осуществляться как члены бирж, так и другие предприниматели (частные лица). На частных биржах сделки совершают только акционеры (учредители) — члены бирж.

Операции на биржах осуществляются маклерами (брокерами или дилерами), которые являются служащими бирж и выполняют посреднические и представительские функции при совершении сделок, выступая в качестве юридического лица. Биржи обеспечивают маклеров помещением, связью, осуществляют учет биржевых цен и их публикацию, разрабатывают типовые контракты по заключению сделок, ведут (в случае возникновения споров) арбитражные разбирательства и т.д.

Брокеры — отдельные лица или фирмы (организации), специализирующиеся на посреднических операциях и содействующие заключению сделок между заинтересованными сторонами. Они выступают посредниками при торговле товарами и услугами, при совершении биржевых операций на фондовой, товарной и валютной биржах, а также фрахтовании судов и страховании. Брокеры заключают сделки по поручению и за счет клиентов, а также могут действовать от своего лица, но за счет доверителей. За свои услуги получают вознаграждение (брокфидж) в форме оговоренного процента от суммы сделки (контракта), размер которого (по зарубежным данным) при товарных операциях колеблется от 0,25 до 2—3%. По требованию клиента брокер обязан представить ему отчет о проведенных от его лица операциях.

Дилеры — биржевые маклеры, осуществляющие торговлю ценными бумагами как за собственный счет, так и по поручению клиентов. В их деятельности преобладает не посредничество, а самостоятельная торговля, когда они сами покупают ценные бумаги, а затем перепродают их с учетом спроса и предложения на рынке. В отличие от брокеров основным источником дохода дилера является не вознаграждение, а разница между ценой покупки и ценой продажи ценных бумаг.

На биржах совершается примерно 5—10% сделок на реальный товар и 90—95% срочных (фьючерсных) сделок. Биржевая сделка на реальный товар — это сделка по продаже или приобретению товара с поставкой товара на склад биржи или с получением его со склада. **Фьючерсная сделка** (см.) — сделка на срок, которая предполагает уплату денежной суммы за товар или акции через определенный срок после заключения сделки по цене, установленной в контракте. Фьючерсные сделки, как правило, заключаются с целью страхования (*хеджирования*, — см.) сделок с наличным товаром от возможного падения цены или с целью получения (в ходе перепродажи или после ликвидации сделки) разницы в ценах или курсах акций, возникающей к ликвидационному сроку (сроку завершения сделки). Так, например, на строительной бирже объектом фьючерсной сделки является биржевой контракт (фьючерс), предусматривающий строго определенное количество товаров установленного сорта (марки) с минимально допустимыми отклонениями, поставляемое на определенных условиях оплаты транспортных расходов.

Для бирж характерны два основных вида сделок: «спот» (spot), когда предполагается немедленная оплата наличного товара или немедленная поставка товара по установленной цене, и «форвард» (forward), при которой предусматривается отсрочка поставки на срок, оговоренный в контракте (месяц и более).

Сделки купли-продажи на биржах осуществляются по курсу *биржевых котировок*, которые представляют собой текущую цену товаров биржевой торговли (но необязательно — цену, по которой будет совершена реальная сделка). На биржах ведутся постоянный учет и систематизация биржевых котировок (биржевых цен), на основе которых специальная котировальная комиссия биржи осуществляет котировку цен, устанавливает курсы, пропорции обмена иностранных валют, ценных бумаг или цен товаров. Данные о биржевых котировках периодически публикуются в специальных биржевых бюллетенях: на начало и конец биржевого торга, средние — за день работы биржи, котировки продавцов и покупателей и др. Котировки достаточно объективно отражают уровень и динамику цен на биржевые товары как результат взаимодействия элементов рыночных отношений и являются ориентиром для установления цен при внебиржевых операциях. Биржевые котировки бывают двух видов: по форвардным сделкам и по сделкам «спот».

Цена совершенных на бирже сделок с поставкой реального товара на склад биржи или с получением его со склада, зафиксированная в контракте купли-продажи товара или услуг, называется *контрактной ценой* (к. ц.). Эта цена является окончательной (фактической) ценой реальных сделок и представляет собой наиболее достоверную информацию о ценах, хотя, как правило, является коммерческой тайной. В зависимости от условий контракта к. ц. может быть твердой, с последующей фиксацией либо скользящей. Твердая к. ц. — это цена, зафиксированная в определенном размере в момент подписания контракта и не подлежащая изменению. К. ц. с последующей фиксацией означает, что цена устанавливается в сроки, оговоренные в контракте, и на основании определенных согласованных источников и правил. Скользящая к. ц. является изменяемой в течение срока действия контракта в соответствии с согласованной сторонами формулой цены. Она устанавливается в торговых сделках (контрактах) на продукцию с длительным сроком производства и позволяет учитывать изменения в издержках предприятия (изменение цен на сырье, материалы, топливо, изменение размера оплаты труда, повышение производительности труда и т.д.). Для учета изменений может быть использована нижеследующая формула скользящего. Устанавливается базисная цена, исходя из рыночных цен (публикуемых в различных справочниках, прейскурантах и т.д.) на данный вид продукции в момент подписания контракта. При этом в составе цены определяется удельный вес таких составляющих, как расходы на материальные ресурсы, расходы на оплату труда и прочие расходы. Соотношение этих трех элементов представляет формулу скользящего:

$$Ц = А + В + В,$$

где Ц — цена продукции; А — расходы на сырье, материалы, топливо и т.д. (переменная величина); В — расходы на оплату труда рабочих (переменная величина); В — прочие расходы, включающие планируемую прибыль, амортизационные отчисления, накладные расходы (неизменная часть цены).

Прочие расходы (В) являются неизменными и играют роль коэффициента торможения скользящего цены.

Для определения степени изменения цены по сравнению с базисным моментом (момент подписания договора, контракта) производится расчет с учетом индексов цен и заработной платы на момент расчета и индексов базисного периода по формуле

$$Ц_c = Ц_b \left(A \frac{i_c}{i_b} + B \frac{i_c}{i_b} \right) + B,$$

где Ц_с — цена скользящего; Ц_б — цена базисная; А — удельный вес расходов на материалы, сырье, топливо в базисной цене; В — удельный вес расходов на оплату труда рабочих в базисной цене; i_c — индекс периода, выбранного в соглашении о пересчете цен (для различных составляющих издержек производства имеет свое значение); i_b — индекс базисного года; В — неизменная часть базисной цены (коэффициент торможения).

Разновидностью скользящей цены можно считать в определенной мере договорную цену на строительную продукцию.

Особым видом бирж является *биржа труда* (б. т.) — государственное учреждение, регулярно осуществляющее посреднические услуги на рынке труда по трудоустройству безработных, а также лиц, желающих переменить работу. В функции б. т. входит изучение спроса и предложения рабочей силы, предоставление информации о требующихся профессиях, работа по профессиональной ориентации молодежи и другие вопросы. Б. т. позво-

ляют решать вопросы подготовки и переподготовки, осуществлять социальное страхование безработицы и другие формы помощи потерявшим работу. Для этих целей биржи труда могут бронировать на предпринятых местах для неквалифицированной молодежи и женщин с детьми, занимаясь организацией новых производственных коллективов и кооперативов для желающих найти работу. Б. т. осуществляют также выплаты пособий безработным в размерах, увязанных с прожиточным минимумом. Работа б. т., существовавших в бывшем СССР вплоть до 1930 г., способствовала ликвидации безработицы, регулированию рынка труда, оказанию помощи безработным. В настоящее время в России в связи с переходом народного хозяйства на рыночные отношения, когда безработица стала реальностью и обострились проблемы занятости, вновь стали действовать б. т. и службы обеспечения занятости населения.

БЮДЖЕТНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА характеризует влияние результатов осуществления проекта на доходную и расходную части бюджета (Федерального, регионального, местного). Основным показателем оценки бюджетной эффективности проекта является бюджетный эффект, определяемый для каждого периода осуществления данного проекта в виде разности доходов и расходов соответствующего бюджета по его реализации.

ВНУТРЕННЯЯ НОРМА ДОХОДНОСТИ (индекс прибыльности) — показатель, применяемый для сравнительной оценки вариантов инвестиционных проектов. Представляет собой норму (ставку) дисконта ($E_{вн}$), при которой величина приведенных эффектов равна приведенным капиталовложениям. Определяется из равенства следующего вида:

$$\sum_{t=0}^T \frac{B_t - U_t}{(1 + E_{вн})^t} = \sum_{t=0}^T \frac{K_t}{(1 + E_{вн})^t},$$

где T — горизонт расчета (шаг расчета, на котором проводится ликвидация объекта или для которого ведутся расчеты); B_t — результаты, получаемые на t -м шаге расчета; U_t — затраты на t -м шаге расчета без учета в них капитальных вложений; K_t — капитальные вложения на t -м шаге.

Инвестиции в рассматриваемый вариант инвестиционного проекта целесообразны, если внутренняя норма доходности равна или больше установленной инвестором.

ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ ЗА ОБЩИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ РАБОТ ПО ИТОГАМ ГОДА — сумма выплат работникам после подведения итогов хозяйственной деятельности за год. Определение суммы вознаграждения каждому работнику производится с учетом годовой заработной платы, непрерывного стажа работы и других характеристик и может быть увеличено или уменьшено в зависимости от личных результатов труда работника согласно положению о порядке и условиях выплаты вознаграждения, утвержденному руководителем строительной организации.

ВОСПРОИЗВОДСТВО ОСНОВНЫХ ФОНДОВ (в. о. ф.) — возмещение изношенных средств труда в денежном выражении и замена их в натуре, создание фонда накопления для расширения производства, его модернизации и капитального ремонта. Расширение в. о. ф. — повышение фондооснащенности материального производства, а, следовательно, и повышение производительности труда. Продолжительность цикла в. о. ф. определяется технико-экономическим расчетом с учетом *морального* (см.) и *физического* (см.) износа этих фондов. Источником финансирования в. о. ф.; являются *амортизационные отчисления* (см.).

ВЫРАБОТКА — количество продукции, выраженное в стоимостном или натуральном измерении, производимое работником в единицу рабочего времени. При определении выработки используются стоимостной и натуральный методы измерения. Стоимостной метод заключается в определении выработки валового объема СМР по сметной стоимости (договорной цене) за единицу времени на одного работающего, занятого на строительном балансе. Этот метод широко применяется в планировании, учете и анализе уровня *производительности труда* (см.) во всех строительных организациях. Однако этот показатель имеет много недостатков, и не всегда с его помощью можно объективно оценить результаты деятельности строительной организации, участка и в особенности бригады, так как на него оказывает влияние материалоемкость строительного-монтажных работ. Натуральный метод измерения производительности труда заключается в определении выработки (количества продукции или работ) в натуральной форме в единицу рабочего времени или количества затрат рабочего времени, приходящегося на единицу продукции или работ (1 м² жилья, 1 м³ кирпичной кладки и т.д.). Натуральная выработка является достоверным показателем производительности труда. Показатели выработки в натуральных измерителях дают прямое соизмерение объема выполненных работ и затраченного на него рабочего времени, позволяют анализировать затраты труда на единицу продукции по видам работ, определять слабые места в организации производства, выявлять резервы роста производительности труда.

Выработка может быть часовая, дневная, месячная, квартальная, годовая. При этом в расчетах соответственно принимаются выполненный за данный период времени объем работ и затраченное время (при расчете часовой выработки — время чистой работы без учета простоев; при расчете дневной — затраченные человеко-дни; месячной, квартальной и годовой — среднесписочная численность работников строительного-производственного персонала).

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПОДРЯДЧИК — организация, фирма, выполняющая на свой риск по договору подряда на капитальное строительство (подрядный контракт) обязательства по строительству объектов, включая монтаж и наладку технологического и другого оборудования, и прочие связанные с ними работы и услуги. Генеральный подрядчик с согласия заказчика может привлекать к выполнению своих обязательств отечественные и иностранные фирмы, оставаясь при этом ответственным лицом за выполнение работ субподрядчиками. Генеральный подрядчик совместно с генеральным поставщиком участвует в сдаче заказчику комплектного оборудования и объекта в целом.

Для выполнения работ по договору подряда генеральный подрядчик обязуется:

- выполнить все работы в объеме и в сроки, предусмотренные в договоре, и сдать работу заказчику в состоянии, позволяющем нормальную эксплуатацию объекта;
- производить работы в полном соответствии с проектами, сметами, рабочими чертежами и строительными нормами и правилами;
- поставить на строительную площадку необходимые материалы, оборудование, изделия, конструкции, комплектующие изделия, строительную технику, за исключением материалов, оборудования и изделий, поставляемых заказчиком;
- возвести собственными силами и средствами на территории строительной площадки все временные сооружения, необходимые для хранения материалов и выполнения работ по настоящему договору;

ДОХОД — вновь созданная стоимость в сфере материального производства. Деньги или материальные ценности, получаемые государством, учреждением или частным лицом от какого-либо предприятия или от какого-либо рода деятельности (годовой доход, национальный доход, хозяйственный доход, трудовые доходы, доходная часть бюджета, акцизный доход, доход населения и т.п.).

Обобщающий показатель экономического развития, результат процесса расширенного воспроизводства за определенный период времени.

Результатом производства в течение данного года является валовая продукция. Если из валовой продукции вычесть материальные затраты, сделанные за год, т.е. расходы за счет ранее созданных средств производства — в виде амортизационных отчислений от стоимости машин, оборудования, транспортных средств, зданий и сооружений, стоимость потребленного сырья, топлива, энергии и материалов, то останется вновь созданная за год стоимость.

Доход — результат приложения производительного труда в сфере производства, рост которого зависит от двух факторов: увеличения массы прилагаемого труда, т.е. роста численности работников, и роста производительности совокупного труда.

Экономическая природа дохода, его источники, принципы распределения и характер использования обусловлены способом производства и формами собственности на средства производства, Доход служит источником удовлетворения материальных и духовных потребностей людей. Сам по себе рост дохода — еще не показатель роста народного благосостояния, так как благосостояние отдельных групп населения, отдельных людей, размеры их годовых доходов (следовательно, их доля в доходе государства, трудового коллектива) зависят не только от объема и темпов прироста дохода, но и от того, по какому принципу он распределяется и на какие цели используется.

Разновидностью дохода является дивиденд, выплачиваемый из прибыли предприятия держателю акций акционерного общества.

Исчисление дохода осуществляется: производственным, распределительным (или личным) методами и методом конечного использования.

В основе методики исчисления дохода Российской Федерации лежит производственный метод, по которому сначала определяется валовая продукция каждой отрасли материального производства по формам собственности. Затем исчисляется стоимость всех материальных затрат, сделанных в процессе производства, а также оценивается износ основных фондов. Путем вычета из валовой продукции стоимости указанных затрат получают величину дохода, или чистой продукции.

По распределительному методу суммируются все первичные доходы в материальном производстве населения, принимавшего участие в создании дохода, а также первичные доходы предприятий, строительных организаций.

Метод конечного использования состоит в том, что исчисляются суммы непроизводственного потребления и накопления.

Первичные доходы образуются в процессе создания и распределения национального дохода. Они принимают форму доходов трудящихся, занятых в материальном производстве, и доходов предприятий как государственных, так и других форм собственности.

ЗАЕМНЫЕ ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА — часть оборотных средств строительных предприятий (см.), полученная из разных источников (в основном кредиты банка); подлежат возврату.

ЗАЕМОДАТЕЛЬ — юридическое или физическое лицо, дающее займы на определенное время денежные средства на условиях платежа в виде определенного процента от суммы займа и возврата в денежной форме или (по

договоренности) в виде передачи части введенных в эксплуатацию объектов, выпускаемых на их базе материальных или технических ресурсов.

ЗАЕМЩИК — юридическое или физическое лицо, берущее займы определенной суммой денежных средств на строительство новых, расширение, техническое перевооружение и реконструкцию существующих основных фондов, а также на приобретение материальных ресурсов и средств труда, в том числе по лизингу.

ЗАКАЗЧИК — субъект инвестиционной деятельности, юридическое или физическое лицо, имеющее финансовые средства и представившее по требованию подрядчика поручительство о своей платежеспособности.

Заказчик может передать право управления договором подряда с его стороны другому юридическому или физическому лицу (специализирующемуся на выполнении такого вида работ), которое является доверенным лицом заказчика, действует от его имени и представляет его интересы в течение всего инвестиционного цикла. Имущественную ответственность перед подрядчиком за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по договору подряда в любом случае несет заказчик.

Обязательствами заказчика являются:

своевременная передача подрядчику пригодной для производства работ строительной площадки, а также документов об отводе мест для складирования излишнего грунта, строительного мусора и карьеров для добычи недостающего грунта;

своевременное предоставление материалов и оборудования, которые не входят в номенклатуру поставок подрядчика;

своевременная передача проектно-сметной документации на выполнение работ, разработанной в соответствии с требованиями строительных норм и правил и утвержденной в установленном порядке;

своевременная оплата выполненных подрядчиком работ в соответствии с порядком, оговоренным в договоре подряда;

другие обязательства.

ЗАНЯТОЕ НАСЕЛЕНИЕ — трудоспособные граждане, которые работают по найму, в том числе выполняют работу за вознаграждение в течение полного или неполного рабочего дня (недели); имеют оплачиваемую работу, но временно отсутствуют в связи с болезнью, отпуском и т.п.; самостоятельно обеспечивают себя работой (предпринимательство, фермерство, индивидуальный труд и пр.); проходят военную службу; обучаются на очных отделениях учебных заведений.

ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА (з. п.) — выраженная в деньгах доля трудящихся в той части дохода предприятий и строительных организаций, которая направляется на цели личного потребления и распределяется по количеству и качеству труда исполнителей.

Под качеством труда (к. т.) понимается выполнение исполнителями своих обязанностей по обеспечению установленных требований к качеству продукции и проведение постоянной работы по изысканию резервов повышения качества. Зависит от трудовой дисциплины, квалификации исполнителей, организации производства и труда. Повышение к. т. возможно только при существенной материальной заинтересованности в выполнении работ на высоком уровне качества.

Различается денежная номинальная и реальная заработная плата. Номинальная з. п. выплачивается рабочим и служащим в соответствии с количеством и качеством затраченного ими труда за определенный период рабочего времени. Различают начисленную и выплаченную заработную плату. Реальная з. п. характеризуется тем количеством товаров и услуг, которые могут быть приобретены работающим при данном размере денежной з. п. и данном уровне цен на товары и услуги.

Государство устанавливает для предприятий всех форм собственности единый размер минимальной з. п., который обеспечивает прожиточный минимум — минимум средств, необходимый для поддержания жизнедеятельности трудящегося и восстановления его рабочей силы. Размер минимальной з. п. определяет нижнюю границу общественно необходимого уровня жизни. Методика его определения основывается на построении минимального потребительского бюджета (потребительской корзины).

Максимальный размер заработной платы не ограничивается.

Организация з. п. должна базироваться на следующих принципах:

применение *тарифной системы* (см.), тарифных ставок и тарифно-квалификационного справочника работ и профессий рабочих, должностных окладов и квалификационного справочника должностей руководителей, специалистов, служащих;

применение различных систем оплаты труда — сдельной и повременной, дополняемых различными системами премирования и другими видами стимулирования.

Условия общественного производства обуславливают объективную необходимость нормирования труда. Для того чтобы правильно организовать труд в строительстве, необходимо знать, какое количество труда, сколько работников различных специальностей и квалификации потребуется для выполнения той или иной работы, иными словами, установить меру труда каждого работника, т.е. *общественно необходимых затрат труда* (см.).

ЗАСТРОЙЩИК — юридическое и физическое лицо, имеющее право собственности на землю и осуществляющее финансирование строительства жилых домов, фермерских хозяйств и других объектов. Застройщик после получения разрешения на разработку и отвод земли поручает единому заказчику заключение контракта на строительство или договора подряда. Сам же остается владельцем отведенного по акту земельного участка и собственником построенного объекта. Принципиальное различие между заказчиком и застройщиком заключается в том, что заказчик является непосредственным субъектом инвестиционной деятельности, а застройщик одновременно является землевладельцем на праве личной собственности и пожизненного владения в отличие от заказчика, который пользуется землей на условиях длительной аренды.

ЗАТРАТЫ ПРОИЗВОДСТВА — все виды затрат при создании продукции на строительных предприятиях. При отнесении этих затрат к единице созданной продукции определяется ее себестоимость.

ЗДАНИЕ — вид строительного объекта, в котором размещаются помещения, объемы, огражденные от внешней среды. В зависимости от назначения помещений здания относятся к жилым, общественным (административным, зрительным, медицинским, культурным и др.) или промышленным.

ИЗБЫТОК КАДРОВ — несоответствие потребности отдельных строительных организаций в кадрах и списочной численности наемного персонала (рабочих, специалистов, служащих, руководителей).

Становление рыночных отношений в экономике ведет к перераспределению потребностей различных отраслей, народного хозяйства в кадрах. При резком спаде инвестиционной активности в строительстве происходят увеличение избытка кадров и неконтролируемый рост безработицы среди работников строительного комплекса. Вместе с тем в строительстве сохраняется потребность в высококвалифицированных кадрах рабочих.

ИЗМЕНЧИВОСТЬ СТРОИТЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ (и. с. п.) — изменения (в течение определенного времени) в составе продукции, потребной строительной организации для возводимых в это время объектов.

И. с. п. может быть текущей и периодической. Текущая и. с. п. возникает по мере возведения строительного объекта и находится в пределах установленной номенклатуры строительной продукции. Она является следствием поочередно возникающих потребностей в элементах фундаментов, основных конструкций зданий, крыши и т.п. Периодическая и. с. п. включает существенные изменения в параметрах продукции, выходящие за рамки первоначально установленной номенклатуры, она является следствием научно-технического прогресса или других факторов.

ИЗНОС ОСНОВНЫХ ФОНДОВ (и. о. ф.) — утрата первоначальных эксплуатационных свойств *основных фондов* (о. ф.) в процессе их эксплуатации. Существует два вида и. о. ф. — моральный и физический. При современном темпе научно-технического прогресса в большинстве случаев моральный износ наступает раньше физического. Это указывает на излишнюю долговечность о. ф. и связанные с этим потери. Избежать излишней долговечности о. ф. в процессе проектирования строительной продукции можно за счет принятия решений, основанных на последних достижениях науки и техники; отказа от применения излишне долговечных конструкций и материалов; повышения приспособленности конструкций, машин и механизмов к их модернизации; при проектировании средств труда — за счет пресмотрения их наибольшей приспособленности к изменениям продукции, изготавливаемой с их помощью в период эксплуатации о. ф.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ — деятельность, связанная с реализацией инвестиционных намерений. Осуществляется через организацию *инвестиционного комплекса* (см.). Складывается из следующих элементов, совпадающих с составляющими *инвестиционного цикла* (см.):

— разработка инвестиционных намерений, осуществляемая в условиях жестких ограничений по объемам инвестиций, что требует не менее жесткого отбора наиболее важных объектов для реализации через *строительство* (см.). Отбор объектов осуществляется с помощью оценки *приоритетов в строительстве* (см.), когда каждый объект получает оценку в баллах на основе установленной системы факторов и их градаций, что позволяет ранжировать объекты по мере падения их приоритетности. Оценка приоритетности позволяет решать следующие задачи: формирование строительных программ из наиболее важных объектов; принятие решения о консервации объектов при перегруженности строительных программ уже начатыми объектами строительства с целью ускорения темпов их возведения (с возможностью продажи незавершенных объектов с аукционов); принятие решений о временной отсрочке начала строительства новых объектов с целью ускорения завершения работ на уже строящихся объектах;

— определение источников инвестирования и заключение соответствующих договоров о финансировании с определением возможных финансовых (налоговых) льгот в зависимости от оценки приоритетности объектов в рамках принятой структурной политики государства или муниципальных структур;

— организация строительной деятельности, непосредственно связанной с возведением зданий и сооружений, с жестким выполнением договорных обязательств, соблюдением требований к качеству работ, с решением задачи сокращения продолжительности строительства путем сокращения фронта строительства;

— обеспечение нормального функционирования объектов, введенных в эксплуатацию, в течение установленного договором гарантийного срока.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КОМПЛЕКС (и. к.) — комплекс организаций, предприятий и фирм, обеспечивающих инвестиционную деятельность. В составе и. к. различают:

— инвесторов, в качестве которых могут выступать государственные органы, муниципальные структуры, акционерные организации, частные фирмы и предприниматели, банки различного рода. При заключении договоров подряда инвесторы выступают как заказчики; договоры могут заключаться на основании результатов подрядных торгов (тендеров);

— подрядчиков, непосредственно реализующих инвестиционные намерения, среди которых различают *генеральных подрядчиков* (см.), непосредственно заключающих договоры с заказчиками, и субподрядчиков, работающих по договорам с генподрядчиками;

— организации, обеспечивающие потребности строителей в материально-технических ресурсах и в совокупности являющиеся материально-технической базой строительства. В составе материально-технической базы строительства различают предприятия, находящиеся на балансе строительных организаций, предприятия промышленности строительных материалов, предприятия строительного машиностроения и предприятия других отраслей народного хозяйства, продукция которых используется строителями;

— предприятия и организации-посредники, обеспечивающие транспортные и другие услуги, связанные с обеспечением процесса строительства;

— проектные и научно-исследовательские организации, разрабатывающие проектные модели будущих объектов и реализующие идеи научно-технического прогресса в области строительства;

— учебные организации различного уровня, обеспечивающие подготовку кадров для строительства (в том числе система подготовки рабочих непосредственно на рабочих местах);

— организации, осуществляющие информационное обеспечение в области строительства (издательства, например «Стройиздат», редакции строительных газет и журналов, специализированные библиотеки, информационные центры, органы государственной статистики).

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ФОНД (и. ф.) — любое акционерное общество открытого типа, которое одновременно осуществляет деятельность по следующим направлениям: привлечение средств за счет выпуска (эмиссии) собственных акций; инвестирование собственных средств в ценные бумаги других учреждений или предприятий; торговля ценными бумагами.

И. ф. создавались с целью обеспечения необходимых условий для обращения приватизационных чеков (ваучеров) и предоставления социальных гарантий для защиты средств населения, вкладываемых в ценные бумаги в процессе приватизации государственных и муниципальных предприятий. Разновидностью и. ф. являются целевые и. ф. или специализированные и. ф. приватизации, принимающие и аккумулирующие приватизационные чеки. Положением об и. ф. установлено, что ими не могут быть банки и страховые компании, деятельность которых регулируется законодательством Российской Федерации о банках и страховых компаниях. И. ф. может иметь одного или нескольких учредителей, причем их число не ограничено. Решение о создании и. ф. принимается собранием учредителей, которое избирает совет директоров и. ф., утверждает проекты депозитарного договора и договора с управляющим и. ф., утверждает устав и. ф. в котором в обязательном порядке устанавливается определение и. ф. как акционерного общества открытого типа, тип и. ф. (открытый или закрытый), инвестиционную декларацию (основные направления, цели и ограничения инвестиционной деятельности, предельные доли уставного капитала, которые могут быть вложены в ценные бумаги того или иного вида), порядок привлечения заемных средств, указания на то, что все акции и. ф. являются обыкновенными акциями с одинаковым правом голоса, участия в управлении и правом на получение имущества при ликвида-

ции и. ф., а также срочное или бессрочное время деятельности и. ф., сведения о месте, порядке и сроках выплаты дивидендов.

Уставный капитал и. ф. формируется при его утверждении за счет вкладов учредителей. Уставный капитал может быть оплачен только денежными средствами в наличном и безналичном порядке, ценными бумагами, недвижимым имуществом. Каждая акция дает акционерам и. ф. право одного голоса на всех собраниях акционеров и право получения дивидендов пропорционально количеству акций. В деятельности и. ф. существуют определенные ограничения. Он, в частности, не может осуществлять все виды инвестиций, кроме инвестирования в ценные бумаги. Высшим органом управления и. ф. является собрание акционеров, к исключительной компетенции которого относятся внесение изменений и дополнений в устав, одобрение инвестиционной декларации, утверждение годовых результатов деятельности, утверждение порядка расчетов дивидендов, избрание совета директоров фонда, принятие решения о ликвидации и. ф. Решение принимается простым большинством при наличии кворума (не менее 50% всех владельцев обыкновенных акций и. ф.). Прибыль и. ф. образуется за счет дивидендов и процентных поступлений по ценным бумагам и. ф., а также за счет доходов от операций с ценными бумагами. Часть прибыли и. ф. до ее распределения на дивиденды может быть направлена (в порядке и в пределах, установленных его уставом и инвестиционной декларацией) на приращение уставного капитала и. ф. по решению совета директоров. Прибыль и. ф., остающаяся после уплаты налогов, обязательных платежей и выплаты вознаграждений управляющему фонду и не направленная на приращение капитала, распределяется между его акционерами в виде дивидендов.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ЦИКЛ (и. ц.) — реализуемый во времени процесс осуществления инвестиций и их существенной части — капитальных вложений. Он определяется временем между моментом формирования инвестиционных намерений и моментом выхода сданных в эксплуатацию объектов на проектные технико-экономические показатели. В ряде случаев в и. ц. включают и период эксплуатации объектов.

Различают следующие стадии и. ц.:

— инвестиционная подготовка (определение источников финансирования инвестиций, маркетинговое изучение рынка, выбор партнеров, технико-экономическое обоснование, выбор места строительства и пр.);

— проектирование, т.е. разработка расчетной, графической и экономической моделей будущего объекта;

— строительство во всех его разновидностях (новое строительство, реконструкция, техническое перевооружение, расширение, капитальный ремонт);

— процесс освоения мощности и достижение технико-экономических показателей; регламентируется договором между подрядчиком и заказчиком.

Сокращение продолжительности и. ц. достигается:

— совмещением во времени составляющих элементов и. ц. Так, процесс проектирования можно начать до завершения инвестиционной подготовки, собственно строительство начинают при частичной готовности проектно-сметной документации, причем мировая практика допускает начало строительства при 10—15% готовности этой документации. Установлено, что длительный процесс освоения мощностей и технико-экономических показателей связан со значительной недостроенностью сданных в эксплуатацию объектов и является свидетельством некачественного выполнения строительных работ и особенно работ по монтажу оборудования. Поэтому доводка оборудования до рабочего проектного состояния должна быть осуществлена в период строительства;

— сокращением продолжительности самих процессов в составе и. ц., особенно продолжительности строительства, которую следует ориентировать на существующие международные стандарты;

— внедрением новых организационных форм реализации инвестиционных намерений, таких как проектно-строительные фирмы, фирмы, совмещающие строительную деятельность и деятельность по производству строительных материалов (организации типа ДСК), инжиниринговые фирмы, полностью реализующие весь комплекс инвестиционных процессов.

ИНВЕСТОРЫ — субъекты инвестиционной деятельности, принимающие решения о вложении собственных и заемных имущественных и интеллектуальных ценностей. Инвесторы вправе владеть, пользоваться и распоряжаться объектами и результатами инвестиций. Инвесторы могут выступать в роли вкладчиков, кредиторов, покупателей, а также выполнять функции других участников инвестиционной деятельности.

К участникам инвестиционной деятельности относятся заказчики, подрядчики, поставщики, банки, страховые общества, проектировщики, посредники, научно-консультационные фирмы, иностранные организации, которые по законодательству своей страны имеют право на участие в ней в качестве собственников (распорядителей) инвестиций или пользователей заказов.

Инвесторы, как правило, определяют сферу приложения капитальных вложений, вырабатывают условия контрактов (договоров) и осуществляют расчеты с другими сторонами инвестиционного акта: контрактором, органами власти, производителем конечной продукции, потребителем этой продукции.

ИНДЕКС ДОХОДНОСТИ — показатель, используемый для сравнения вариантов инвестиционных проектов, представляет собой отношение суммы приведенных эффектов к величине капитальных вложений и определяется по формуле:

$$ИД = \frac{1}{K} \sum_{t=0}^T (B_t - U_t) \frac{1}{(1 + E)^t}$$

где K — сумма дисконтированных капитальных вложений; B_t — результаты, достигаемые на t -м шаге расчета; U_t — затраты на t -м шаге расчета в них капиталовложений; E — норма дисконта; T — горизонт расчета (шаг расчета, на котором проводится ликвидация объекта или для которого ведутся расчеты).

Проект считается эффективным, если $ИД = 1$.

ИНДИВИДУАЛЬНОЕ (СЕМЕЙНОЕ) ЧАСТНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ принадлежит гражданину на праве собственности или членам его семьи на праве общей долевой собственности. Имущество формируется из имущества гражданина (семьи), полученных доходов и других законных источников. Индивидуальное предприятие может быть образовано путем преобразования гражданином (семьей) государственного или муниципального предприятия.

ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ЗАТРАТЫ ТРУДА (и. з. т.) — труд, затрачиваемый на изготовление строительной продукции в отдельной строительной организации. И. з. т. являются различными для различных строительных организаций, выпускающих один и тот же вид строительной продукции. И. з. т. могут отличаться от средних общественных затрат. В условиях рынка те организации, у которых и. з. т. ниже, чем средний уровень, складывающийся под влиянием спроса и предложения, будут иметь дополнительную прибыль. Это обстоятельство является мощным стимулом для развития и совершенствования строительного производства, улучшения качества выпускаемой строительной продукции.

ИНЖЕНЕР-ЭКОНОМИСТ — высококвалифицированный специалист, подготовленный для экономической, организационно-управленческой, аналитической, плановой и исследовательской деятельности в области строительства. В таких специалистах нуждаются строительные, проектные и научные организации, а также организации управления строительством. Спрос на инженеров-экономистов, кроме всего прочего, определяется качеством вузовской подготовки дипломированного специалиста. Основные данные указываются в квалификационной характеристике.

ИННОВАЦИЯ — процесс введения изменений в систему строительного производства, имеющий своим источником изменение рыночного спроса на строительную продукцию, связанный с использованием новых средств труда (технические нововведения) и сопровождающийся соответствующими технологическими, организационными, управленческими, социальными и другими преобразованиями этой системы.

ИННОВАЦИОННАЯ ВОСПРИИМЧИВОСТЬ (и. в.), или **ВОСПРИИМЧИВОСТЬ К НОВОВВЕДЕНИЯМ**, — качественная особенность отрасли строительства, зависящая от экономических отношений нововведения, и по поводу создания, распространения и использования нововведения, и показывающая, насколько эти отношения соответствуют закономерностям *инновационного процесса* (см.) и способствуют повышению его эффективности. Уровень и. в. строительства может быть оценен в момент окупаемости затрат (в соответствии с кривой жизненного цикла), степени морального износа нововведения к моменту достижения им максимальной скорости распространения, потерь эффекта вследствие несвоевременного прохождения нововведением своих стадий. На уровне отдельных предприятий (строительных организаций) под и. в. понимается их способность в условиях благоприятной внешней среды проявлять положительную реакцию на нововведения путем отбора и принятия решения о внедрении наиболее эффективного из нововведений, которое удовлетворяет потребностям предприятия, а также усваивать данное нововведение в результате перестроенных процессов (процессов адаптации) и организационного закрепления нововведения.

ИННОВАЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ — совокупность систематичных, хорошо подготовленных организационных условий, включая определение целей и задач корпорации, обуславливающих принципиальную политику и планы по достижению этих целей. Различают четыре типа стратегий: ценового лидерства, дифференциации продукта, освоения и заполнения рыночной ниши, оборонительные стратегии.

ИННОВАЦИОННОЕ РЕШЕНИЕ — комплексный процесс принятия управленческого решения относительно использования нововведения на предприятии (в строительной организации). Включает следующие этапы: инициирование нововведения (информирование, осознание потребности), принятие решения относительно нововведения (целенаправленный сбор информации и отбор нововведения), усвоение нововведения (адаптация, закрепление).

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ НОВОВВЕДЕНИЯ (и. п. н.) — характеризует качественные особенности нововведения. Выделяют два аспекта этого понятия: и. п. н. как возможность появления новых поколений новшеств и как способность нововведения влиять в динамике на среднее распространения и деформировать ее. В последнем случае под инновационным потенциалом понимают совокупность тех изменений, которые способны совершить нововведение в течение полного жизненного цикла. Влияние реализованного потенциала нововведения на параметры той системы, в которой осуществляется *инновационный процесс* (см.), выражается такими категориями, как эффективность нововведения, его комплекс-

ства работ и развития специализации строительных организаций состав к. р. изменяется: исчезают профессии, связанные с тяжелым физическим трудом, появляются профессии, требующие высокой квалификации и элементов инженерных знаний. Потребность в к. р. обеспечивается за счет выпускников профессионально-технических училищ и общеобразовательных школ, набора лиц, увольняемых в запас из Вооруженных Сил, набора и обучения рабочих строительного-монтажными организациями.

КАПИТАЛ существует в натуральной и стоимостной формах. В натуральной форме это инвестиционные товары, средства производства, непосредственно не удовлетворяющие потребности человека; в общем виде это стоимость, позволяющая путем использования рабочей силы приносить прибыль, т.е. самовозрастать. В процессе производства капитал находится в движении, что характеризуется формулой $D - T - D$, где $D = D + D$, D и D — деньги до и после завершения движения капитала; T — товар; D — прирост денег над первоначальной суммой. Источником этого прироста является неоплаченный труд, так как средств на воспроизводство товара «рабочая сила» необходимо меньше, чем та стоимость, которую он создает. На уровне предприятий этот прирост соответствует полученной прибыли и в качестве относительной величины характеризуется показателем уровня рентабельности. На макроуровне тот же прирост обеспечивает формирование накапливаемой части национального дохода.

Различают: *торговый капитал*, осуществляющий торговое обслуживание промышленного, строительного и сельскохозяйственного производства (источником самовозрастания здесь является прибыль, которую получают торгующие организации и фирмы в составе розничных и других цен на реализованные товары), и *финансовый капитал*, когда деньги становятся товаром и самовозрастание осуществляется присвоением банками разницы между ценой покупки и ценой продажи денег (разницы между депозитом и ссудным процентом).

В условиях рыночной экономики формирование капитала может осуществляться за счет собственных средств, что составляет основу собственного капитала предприятий различных форм собственности; заемных средств, опирающихся на кредиты банков или ссуды других организаций, что составляет основу заемного (ссудного) капитала в распоряжении тех же организаций. Когда капитал нескольких организаций объединяется для решения совместных задач на основах акционирования, речь идет об акционерном капитале. В общем виде суммарная стоимость производственных фондов, реинвестированная часть прибыли и все заемные средства, направляемые на нужды инвестирования, составляют капитал конкретной организации.

КАПИТАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ (к. в.) — экономическая категория, отражающая стоимость ресурсов, совокупного общественного труда, направленных на воспроизводство мощностей, возведение сооружений производственного назначения и объектов непроизводственной сферы. Источниками к. в. могут быть денежные средства, выделяемые государством (государственный заказ), предприятиями, организациями, банками с различными формами собственности, а также частными лицами. К. в. могут направляться на создание новых предприятий и *реконструкцию* действующих (см.). Общая тенденция к относительно увеличению к. в. в реконструкцию и расширение действующих предприятий, *модернизацию* (см.) оборудования на них. В большинстве случаев (по затратам денежных средств и срокам выполнения работ) это оказывается выгоднее нового строительства. Всегда актуально стремление к повышению *эффективности* к. в. (см.). При определении требуемой величины к. в. следует учитывать вложения в отрасли, предприятия которых будут поставлять продукцию,

оборудование, сырье, энергоносители и др. для данного предприятия (см. *Сопряжение капиталовложения*). Для предварительных расчетов могут быть использованы показатели *удельных к. в.* (см.).

КАРТЫ ТРУДОВОГО ПРОЦЕССА (к. т.п.) — сборник документов, включающий все необходимые сведения для эффективной организации строительного процесса, такие, как показатели производительности труда; требования к качеству применяемых материалов и к технологии выполнения операций; график производства работ и данные о продолжительности операций, выполняемых каждым исполнителем с учетом их взаимодействия и технологических перерывов; схема организации рабочего места.

КВАЛИФИКАЦИОННЫЙ СПРАВОЧНИК ДОЛЖНОСТЕЙ РУКОВОДИТЕЛЕЙ, СПЕЦИАЛИСТОВ И СЛУЖАЩИХ — сборник должностных инструкций по категории работников: руководители, специалисты и служащие. Является основой для разработки должностных инструкций исполнителям, закрепляющих их обязанности, права и ответственность, определяющих их роль и место в системе управления предприятием, для подбора и расстановки кадров, осуществления контроля за правильностью исполнения обязанностей в соответствии со специализацией и квалификацией, а также для проведения аттестации руководителей и специалистов. *Общепрофессиональный справочник* состоит из трех разделов: I. Руководители; II. Специалисты; III. Служащие. В каждом разделе приводятся перечни должностей и должностные инструкции. *Общепрофессиональный квалификационный справочник* дополняют «Квалификационные характеристики должностей руководителей, специалистов и служащих строительных организаций». Характеристика каждой должности имеет три раздела. В разделе «Должностные обязанности» перечислены функции, которые могут быть полностью или частично поручены работнику, занимающему данную должность. В разделе «Должен знать» содержатся основные требования, предъявляемые к работнику в отношении специальных знаний, а также знаний законодательных актов, положений, инструкций и других руководящих и нормативных документов, методов и средств, которые работник должен уметь применять при выполнении должностных обязанностей. В разделе «Квалификационные требования» определены уровень и профиль специальной подготовки работника, необходимые для выполнения возложенных на него обязанностей, и требования к стажу работы в зависимости от категории специалистов.

КЛАССИФИКАЦИЯ ПРОФЕССИЙ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ. Строительное производство состоит из довольно большого ряда видов работ (земляные, каменные, плотничные, кровельные, монтаж сборных конструкций, отделочные и др.), каждый из которых требует применения квалифицированного труда строителей-профессионалов. Профессия определяется принадлежностью к тому или иному виду трудовой деятельности, исходя из следующих признаков: способа воздействия на предмет труда, применяемых орудий труда, предмета труда или функций, выполняемых в процессе производства. Учет рабочих по профессиональному составу должен производиться по наименованиям профессий рабочих, указанных в Едином тарифно-квалификационном справочнике (ЕТКС) работ и профессий рабочих народного хозяйства (Выпуск 3. Раздел «Строительные, монтажные и ремонтно-строительные работы»). Наименование профессии рабочему должно устанавливаться в строгом соответствии с ЕТКС с учетом фактически выполняемой работы. В тех случаях, когда рабочий выполняет работы разных профессий, наименование профессии рабочему устанавливается по основной работе с учетом удельного веса выполняемых им работ.

КОЛЛЕКТИВНЫЙ ДОГОВОР — правовой акт, регулирующий трудовые, социально-экономические и профессиональные отношения между ра-

ботодателем и работниками в строительной организации и на предприятии. Условия коллективных договоров, заключенных в соответствии с законодательством, являются обязательными для организаций и предприятий, на которые они распространяются. Запрещается включать в трудовые договоры (контракты) условия, ухудшающие положения работников по сравнению с законодательством. Коллективный договор заключается, с одной стороны, работниками профсоюза, иных уполномоченных работниками представительных органов, с другой — работодателем непосредственно или уполномоченными им представителями. Коллективный договор заключается в строительных организациях, на предприятиях и в их структурных единицах, наделенных правами юридического лица, независимо от формы собственности, ведомственной принадлежности и численности работников.

КОМБИНИРОВАННЫЕ КОНСТРУКЦИИ (к. к.) — одновременное использование при возведении строительных объектов конструкций из разных материалов (дерево, металл, кирпич, бетон, полимеры и др.). К. к. могут дать существенный экономический эффект, но решение должно быть принято на основе экономического анализа конкретно для каждого случая с учетом всей совокупности местных условий, наличия производственной и сырьевой базы и т.п.

КОММЕРЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА отражает финансовые последствия реализации проекта для его непосредственных участников. Определяется соотношением финансовых затрат и результатов, обеспечивающих требуемую норму доходности. В качестве эффекта используется поток реальных денег, представляющий собой разность между притоком и оттоком денежных средств от инвестиционной и операционной деятельности в каждом периоде осуществления проекта (шаге расчета: месяц, квартал, год). Критерием принятия инвестиционного проекта является положительное сальдо накопленных реальных денег в любом временном интервале, где каждый из участников осуществляет затраты или получает доходы.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРОДУКЦИИ — комплекс потребительских и стоимостных характеристик товаров, определяющих их предпочтительность для потребителя на внутреннем и внешнем рынках по сравнению с аналогичными изделиями других предприятий и стран. Различают реальную конкурентоспособность (в результате акта купли-продажи) и потенциальную (проектно-плановые расчеты, анализ условий спроса). Управление конкурентоспособностью предполагает активное проведение предприятием продуктивной и ценовой политики, установление тесных связей с основными потребителями, самостоятельный выход на внутренний и внешний рынки.

КОНКУРЕНЦИЯ — одно из объективных условий функционирования рынка, экономический процесс взаимодействия, взаимосвязи и борьбы между отдельными производителями или поставщиками товаров и услуг с целью достижения для себя наиболее выгодных условий производства и сбыта продукции и соответственно наибольшей прибыли, соперничество за платежеспособный спрос населения и потребности производства. Конкуренция может выступать в различных формах и осуществляться различными методами. Внутриотраслевая (межфирменная или предметная) — это конкуренция между аналогичными товарами, удовлетворяющими одну и ту же потребность, но отличающимися между собой по качеству, цене и другим параметрам и показателям. Межотраслевая — конкуренция между производителями товаров различных отраслей. По методам осуществления конкуренция может быть двух видов: ценовая и неценовая. В первом случае продажа товаров и оказание услуг осуществляются по более низ-

ким ценам, чем у соперников. Это побуждает производителей изыскивать и реализовывать все резервы производства, что объективно содействует научно-техническому прогрессу. Неценовая конкуренция основана на предложении товаров с более высокими показателями качества (наджность, срок службы, производительность, безопасность в эксплуатации и т.д.). В развитых странах в настоящее время главным конкурирующим показателем становится качество продукции.

КОНТРАКТ — форма трудового договора, направленного на проведение эффективной кадровой политики, обеспечение условий для инициативы и самостоятельности руководителя с учетом его индивидуальных способностей и профессиональных навыков, повышение взаимной ответственности сторон, правовую и социальную защищенность руководителя предприятия. Контракт заключается в письменной форме и подписывается руководителем вышестоящего органа данного предприятия и лицом, назначаемым на должность руководителя этого предприятия. Контракт является основанием для издания приказа о назначении на должность, вступает в силу с момента его подписания и может быть изменен только по соглашению сторон. В контракте отражаются: срок действия контракта; права, обязанности и ответственность сторон; условия оплаты и организации труда; основания прекращения и расторжения контракта; социально-бытовые и другие условия, необходимые для выполнения принятых сторонами обязательств с учетом специфики производства, отраслевых особенностей и финансовых возможностей предприятия. По окончании срока действия контракта по соглашению сторон он может быть продлен или заключен на новый срок. За невыполнение или ненадлежащее выполнение обязательств, предусмотренных в контракте, последний может быть досрочно расторгнут.

Условия оплаты труда, определяемые в контракте, должны устанавливаться в прямой зависимости от результатов производственно-хозяйственной и коммерческой деятельности предприятия, его прибыли. При этом размер должностного оклада руководителя предусматривается государственным законодательством или уполномоченным им органом. Система материального поощрения руководителя должна быть ориентирована на достижение долговременных результатов хозяйственной деятельности, установление прямой зависимости между размерами оплаты труда и показателями, характеризующими выполнение обязательств по контракту. В контракте могут быть оговорены условия повышения или понижения обусловленного размера оплаты труда.

КООПЕРАЦИЯ ТРУДА (к. т.) — установление системы производственной взаимосвязи и взаимодействия работников и подразделений между собой. Формы к. т. рабочих: специализированные и комплексные бригады.

Специализированная бригада состоит из рабочих одной профессии или специальности, которые выполняют однородные технологические процессы. Комплексная бригада объединяет рабочих различных профессий и специальностей, которые выполняют все или ряд отдельных взаимосвязанных процессов, входящих в комплексное задание. Кооперация труда при этом осуществляется внутри бригады.

Кооперация труда рабочих упрощается, если в коллективе получило распространение совмещение профессий.

КОЭФФИЦИЕНТ ОБНОВЛЕНИЯ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ — отношение стоимости вновь введенных основных фондов за год к стоимости фондов на конец предшествующего года.

КОЭФФИЦИЕНТ ПРИВЕДЕНИЯ РАЗНОВРЕМЕННЫХ ЗАТРАТ — используется при дисконтировании (см.). По своей природе это банковский процент, в величине которого находит отражение и ожидаемая величина инфляции.

КОЭФФИЦИЕНТ СМЕННОСТИ РАБОТЫ ОБОРУДОВАНИЯ И МАШИН (к. с.) — среднее количество смен в сутки (за квартал, год и др.), в которые машины и оборудование находятся в рабочем состоянии. Увеличение к. с. повышает интенсивность использования машин и снижает *затраты производства* (см.), способствует сближению сроков *морального и физического износа* (см.) оборудования. В настоящее время к. с. на строительных предприятиях низок, составляет не более 1,1—1,4.

ЛАГ (англ. *lag* — отставание) — величина отставания или опережения во времени одного явления по отношению к другому. Например, время от вложения средств до получения отдачи от них.

ЛИЗИНГ (англ. *lease* — аренда) — комплекс имущественных отношений, складывающихся в связи с передачей имущества во временное пользование. По лизинговому договору арендодатель (лизингодатель) сдает принадлежащее ему имущество (например, строительную технику) во временное владение и пользование (аренду) лизингополучателю либо обязуется приобрести в собственность указанное арендатором (лизингополучателем) имущество у определенного им продавца и предоставить это имущество (строительные машины, оборудование) арендатору за плату во временное владение и пользование для предпринимательских целей.

Лизинговая сделка, как правило, имеет трехсторонний характер взаимоотношений. Лизингодатель — собственник предоставляемого в аренду (лизингополучателю) имущества. Лизингополучатель — пользователь (арендатор) получаемого по лизингу имущества. В качестве третьего субъекта лизинговых отношений может выступать предприятие (фирма) — изготовитель имущества (машин, оборудования), которое этот объект лизинга продает в собственность лизингодателю, а тот, в свою очередь, сдает за плату это лизинговое имущество во временное владение и пользование лизингополучателю.

ЛИМИТ — ресурсный показатель, использовавшийся в системе материально-технического снабжения и определявший предельный размер поставки дефицитных материалов и технических ресурсов; он подкреплялся фондовым извещением планирующего органа в адрес потребителя. При рыночных отношениях отпадает. Все большее значение приобретают товарные биржи (см.) и организация материально-технического снабжения путем оптовой торговли.

ЛИЦЕНЗИЯ (лат. *licentia* — позволение) — документ, выдаваемый органами федеральной (муниципальной) власти, наделющий их владельца правом осуществления определенных операций. Лицензия — разрешение соответствующих органов на осуществление деятельности в сфере потребительского рынка и услуг (строительная и эксплуатационно-ремонтная, фармацевтическая, транспортная, медицинская и ветеринарная, образовательная, физкультурно-оздоровительная, туристско-экскурсионная, пожарная и др.).

МАРКЕТИНГ — одна из функций управления производственно-бытовой деятельностью фирмы или предприятия, в задачу которой входят всесторонний анализ рынка и определение направленности развития и дальнейшей деятельности фирмы. Включает изучение и прогнозирование спроса, прогнозирование возможного колебания цен, организацию научных и конструкторских работ по созданию новых видов продукции и ее модификации, организацию рекламы и ряд других функций. В задачу маркетинга входят формирование спроса с помощью рекламы, системы экономического влияния на потребителя (льготы, премии, кредиты, гарантии, сервисное обслуживание и т.д.), организация выставок и ярмарок. Эта деятельность получает все большее распространение по мере перехода к рынку (см.) и развития конкуренции (см.) в области производства продукции и предоставления услуг.

МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ (м. т. о.) — процесс обеспечения строительных предприятий, организаций и хозяйств сырьем, материалами, полуфабрикатами, готовыми изделиями и конструкциями, материальными, техническими ресурсами, предназначенными для осуществления процесса производства. Хозяйственные связи между поставщиками (изготовителями) и потребителями при этом могут быть: 1) прямыми, когда они сами согласовывают номенклатуру поставляемой продукции, ее качество, цену и другие условия поставки, и 2) опосредованные, когда договор поставки заключается при участии третьего лица, посредника (предприятия оптовой или розничной торговли материально-техническими ресурсами, биржи, лизинговой фирмы). Поставки продукции могут быть осуществлены транзитом (непосредственно от изготовителя до потребителя, минуя промежуточные звенья) или через склады посредников (складская форма м. т. о.), в последнем случае покупателям (потребителям) могут быть оказаны со стороны посредника дополнительные производственные услуги по подготовке продукции к потреблению (комплектация, раскрой материалов, их упаковка и т.д.).

МЕНЕДЖЕР — профессиональный управляющий. Как профессионал он должен быть широко образован, иметь глубокие познания в теории и практике управления, организации производства, экономике и свободно ориентироваться в конъюнктуре отечественного и мирового рынка. Его задача — направлять, организовывать, совершенствовать деятельность предприятия, повышать престижность за счет своевременной поставки покупателю высококачественной продукции и в результате добиваться получения выгодных заказов и повышения прибыли.

МЕНЕДЖЕР ПРОЕКТА — лицо, выполняющее функции управления проектом, призванное обеспечить эффективное выполнение всех работ по данному проекту. Функции менеджера проекта может выполнять заказчик, подрядная строительная организация (фирма), проектная организация, консалтинговая или инжиниринговая фирма.

МЕХАНИЗАЦИЯ ТРУДА характеризует долю рабочих, выполняющих свои производственные функции механизированным способом, в общей численности рабочих.

МОДЕРНИЗАЦИЯ ОБОРУДОВАНИЯ — один из элементов *технического перевооружения предприятий* (см.), усовершенствование оборудования и машин с использованием новейших достижений в технике и технологии.

МОРАЛЬНЫЙ ИЗНОС ОСНОВНЫХ ФОНДОВ — утрата первоначальных эксплуатационных свойств основных фондов в результате научно-технического прогресса, когда разрабатываются новые технические и технологические решения, создаются новые машины, используются новые материалы, новые технологические режимы. В результате становится невыгодным использовать установленное оборудование по затратам труда, денежных средств и других ресурсов и приходится заменять оборудование, еще не выработавшее своего ресурса. Моральный износ может наступить и при разработке новых видов продукции (научно-технический прогресс в смежной области), переход на производство которой требует смены или переделки оборудования.

МУНИЦИПАЛЬНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ — учреждается местными административными органами или органами местного самоуправления. Имущество образуется из средств местного бюджета и (или) вкладов других предприятий, полученных доходов, других законных источников и находится в собственности города, района, входящих в них административно-территориальных образований, органов местного самоуправления. Указанное имущество может передаваться в хозяйственное ведение предприятию в лице его трудового коллектива. Является юридическим лицом.

НАПРЯЖЕННОСТЬ ТРУДА (н. т.) — количество расходуемой в процессе трудовой деятельности человека психической и нервной энергии. Н. т. характеризуется напряжением органов зрения, слуха, объемом, концентрацией и распределением внимания, ответственностью, а также монотонностью труда. В аспекте н. т. существуют четыре категории труда: ненапряженный, малонапряженный, напряженный и очень напряженный.

НАУЧНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ТРУДА (НОТ) — организация труда, основанная на достижениях науки и передовом опыте, которая позволяет наиболее эффективно соединить технику и людей в едином производственном процессе и обеспечивает повышение производительности труда, сохранение здоровья и высокой работоспособности человека в течение всей трудовой деятельности. Работа по внедрению НОТ базируется на следующих основных принципах: непрерывность работы по совершенствованию организации труда; разработка мероприятий на основе всестороннего изучения всех элементов трудового процесса путем наблюдений, постановки экспериментов, замеров показателей, характеризующих нагрузку на организм человека, анализа статистических данных, технической документации; увязка мероприятий по совершенствованию организации труда с внедрением новой техники; оформление результатов работы по внедрению НОТ в виде нормативов, правил, инструкций, графиков, обязательных для выполнения; подчинение всей работы по внедрению НОТ решению основной задачи — достижению максимальной производительности труда за счет устранения лишних движений и действий, сокращения времени работы в неудобной позе, увеличения количества параллельно выполняемых операций, обеспечения ритмичной, согласованной работы, сокращения перерывов в работе по различным причинам.

Мероприятия по внедрению НОТ объединяются по следующим направлениям работы: совершенствование *организации* (см.) и *обслуживания рабочих мест* (см.); внедрение передовых методов и приемов труда; совершенствование *нормирования* (см.) и оплаты труда; другие направления (воспитание трудовой дисциплины, повышение квалификации всех категорий работников и т.д.).

Значение НОТ особенно возрастает в условиях развития и действия рыночных отношений, поскольку является важным средством мобилизации резервов производства и повышения конкурентоспособности предприятия на рынке.

НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ — принципиальные возможности повышения технического уровня проектных разработок и производственных решений. Достижение этих решений, как правило, требует проведения определенных исследований и организационно-технических мероприятий.

НАЦИОНАЛЬНОЕ БОГАТСТВО — совокупность (в денежном выражении) потребительских стоимостей, созданных и накопленных страной за все время ее производственной деятельности. Сюда входят: основные и оборотные производственные фонды, непроизводственные фонды, имущество населения, товарные запасы, резервы и др.

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ДОХОД — стоимость, вновь созданная за год в сфере материального производства. Совокупный общественный продукт за вычетом всех материальных затрат на его производство. Включает средства производства и предметы потребления. Является обобщающим показателем, характеризующим экономическое развитие страны.

НЕПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ОСНОВНЫЕ ФОНДЫ — здания и сооружения, не участвующие в создании продукции строительного предприятия, а предназначенные для удовлетворения социально-бытовых потребностей населения, в том числе работников строительных предприятий: жилые

дома, здания и оборудование культурно-бытового назначения, спортивные сооружения и т.д.

НОВАЯ ТЕХНИКА (н. т.) — нововведения в технику, технологию и организацию производства на *строительных предприятиях* (см.), основанные на использовании научно-технического прогресса, новейших научных разработок и достижений передовых предприятий. Часть предложений об использовании новой техники может быть оформлена в виде изобретений и рационализаторских предложений с выдачей соответствующих документов, защищающих интеллектуальную собственность их авторов. Годовой экономический эффект от новой техники рассчитывается сопоставлением всех затрат по заменяемой и новой технике. При рыночных отношениях всемерное использование н. т. — одно из основных направлений развития предприятий. Сами объекты н. т. становятся одним из товаров на рынке.

НОРМА ВРЕМЕНИ РАБОЧИХ — количество времени, необходимое для производства рабочими соответствующей профессии и квалификации единицы качественной продукции при правильных организационно-технических условиях, человеко-единица (чел.-ед.) измерения продукции.

НОРМА ВЫРАБОТКИ — количество качественно изготовленной продукции, которое должно быть произведено рабочими соответствующей профессии и квалификации при правильных организационно-технических условиях за какой-либо лимитированный промежуток времени (час, смена, день, квартал и т.д.).

НОРМАТИВНОЕ НАБЛЮДЕНИЕ (н. н.) — разовое изучение рабочего процесса, в результате которого должны быть получены: описание конкретных организационно-технических условий, в которых протекает процесс; обоснованные данные о характере и размерах затрат рабочего времени; данные о количестве произведенной за время наблюдений продукции по каждому элементу и процессу в целом. Н. н. состоят из описания характеристики процесса, замеров рабочего времени, времени использования машин, количества произведенной продукции, первичной обработки результатов. Н. н. различаются по цели исследования, способу наблюдения, характеру учета затрат рабочего времени и точности учета этих затрат.

Наиболее распространенные виды н. н.: фотоучет, хронометраж, технический учет.

НОРМАТИВЫ — расчетные величины затрат рабочего времени, материальных, денежных ресурсов, применяемые при нормировании труда и планировании производственной и хозяйственной деятельности организаций.

НОРМА ОБСЛУЖИВАНИЯ — это количество производственных объектов (единиц оборудования, рабочих мест, объектов и т.д.), которые работник или группа работников (в частности, бригада) соответствующей квалификации обязаны обслужить в течение единицы рабочего времени в определенных организационно-технических условиях.

НОРМА ЧИСЛЕННОСТИ — установленное количество работников определенного профессионально-квалификационного состава, необходимое для выполнения конкретных производственных, управленческих функций или объемов работ, например, численность транспортных рабочих. Суть нормированного задания состоит в определении объема и сроков завершения работы или достижения другого производственного результата на основе использования внутрипроизводственных резервов. Нормированные задания ориентируют работников на достижение более высоких показателей работы, чем предусмотрено нормами. Такие задания вместе с системой поощрения являются хозрасчетной основой организации труда.

НОРМИРОВАННОЕ ЗАДАНИЕ — форма планового задания рабочих-повременщиков, в котором устанавливается объем работ, подлежащий

выполнению за рабочий месяц. Разрабатывается на основе *норм обслуживания* (см.) и *норм численности* (см.).

НОРМЫ ЗАТРАТ ТРУДА — количество труда, которое необходимо затратить на качественное выполнение заданной работы. В зависимости от принятого измерения их подразделяют на нормы времени, нормы выработки и нормы расхода рабочей силы (численности). Затраты труда, выраженные *рабочим временем* (см.), установленным на единицу работы, называются *нормами времени* (см.), а выраженные количеством натуральной продукции в единицу измерения — *нормами выработки* (см.). Затраты труда, выраженные числом рабочих, необходимых для выполнения заданной работы в установленное время, именуется нормами расхода рабочей силы (численности).

ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ — совокупность денежных средств, вложенных в предметы труда (см. *оборотные фонды*) и находящихся в обращении (см. *фонды обращения*). Оборотные средства полностью затрачиваются в каждом производственном цикле, материализуются в *продукцию строительного предприятия* (см.) и восстанавливаются при реализации, продаже этой продукции. Для строительной организации, создающей конечную продукцию, т.е. возводящей здания и сооружения, реализации продукции наступает при сдаче готового объекта заказчику и получении денег. Размер о. с., находящихся в распоряжении строительного предприятия, изменяется в зависимости от изменения условий его работы, поставки сырья, сдачи продукции заказчику и др. Кроме собственных о. с. предприятие может использовать временно находящиеся в его распоряжении средства. Хозяйственная организация, как правило, не будет заинтересована в наличии лишних о. с., в то же время не может иметь их меньше, чем требуется для обеспечения нормальной деятельности с учетом запаса на непредвиденные расходы. Резервы снижения размера необходимых о. с. является снижение ресурсоемкости, в основном за счет исключения перерасходов (потерь, порчи) материальных и энергетических ресурсов и исключения излишних производственных запасов.

ОБОРОТНЫЕ ФОНДЫ — денежные средства строительного предприятия, вложенные в запасы материалов, изделий, конструкций, малоценный и быстроизнашиваемый инструмент и хозяйственный инвентарь; в продукцию, находящуюся в процессе производства в строительной организации (незавершенное производство); в расходы, отдача от которых ожидается только в будущие периоды.

ОБОРОТ РАБОЧЕЙ СИЛЫ — показатель, характеризующий степень подвижности рабочей силы; определяется как отношение числа работников (принятых или уволенных) к *среднесписочному числу* (см.) работников.

ОБСЛУЖИВАНИЕ РАБОЧЕГО МЕСТА — своевременное обеспечение рабочего места средствами труда и услугами, необходимыми для осуществления трудового процесса. Виды обслуживания рабочих мест подразделяются на следующие:

энергетическое — бесперебойное обеспечение энергией всех видов (электрической, сжатым воздухом, водой и т.п.);

транспортное, погрузочно-разгрузочное и складское — доставка предметов труда, оборудования, инструмента; вывоз, комплектование, сортировка и учет готовой продукции;

контроль — проверка соблюдения требований технологического процесса и качества продукции (работ);

ремонтно-наладочное — наладка, текущий и профилактический ремонт орудий труда;

хозяйственно-бытовое и культурное — поддержание чистоты и порядка в производственных помещениях и на территории предприятия;

информационное — обеспечение технической документацией, чертежами, планами-заданиями и т.п.

ОБЩЕСТВЕННО НЕОБХОДИМЫЕ ЗАТРАТЫ ТРУДА (о. н. з. т.) — труд, затрачиваемый на изготовление какого-либо товара или выполнение какой-либо работы при общественно нормальных условиях производства, т.е. при среднем уровне техники, средней интенсивности труда и квалификации работников. О. н. з. т. составляют содержание общественной стоимости единицы товара или работы и характеризуют ее величину.

О. н. з. т. на изготовление товара состоят из двух частей — «труд для себя» и «труд для общества». В общей величине вновь созданной стоимости товара «труд для общества» составляет около 70%; эта часть изымается в бюджет посредством налоговой системы и различных видов отчислений (НДС, налоги на прибыль, отчисления во внебюджетные фонды, различные республиканские и местные налоги, подоходный налог на доходы физических лиц и др.).

В условиях рыночной экономики обеспечение взаимосвязи производства товаров, работ и услуг с их потреблением осуществляется через механизм конкуренции, изменения соотношения между спросом и предложением. Рынок стимулирует рост производства, улучшение качества продукции, работ и услуг, снижение издержек производства. Издержки, превышающие средние о. н. з. т., не признаются рынком, не оплачиваются покупателями, предприятия-производители терпят убытки.

На величину затрат труда влияют различные факторы: технические, организационные, психофизиологические, экономические и социальные.

С развитием научно-технического прогресса изменения в уровне технической оснащённости строительного производства, качественные сдвиги в организации строительного производства и труда все чаще вызывают необходимость рассмотрения альтернативных путей решения одних и тех же технических и организационных условий выполнения заданных объемов работ, отличающихся друг от друга затратами рабочего времени на изготовление определенной продукции. В этих условиях требуется повышение уровня обоснованности норм, а следовательно — всесторонний учет факторов, влияющих на их величину. Техническое обоснование норм труда предполагает эффективное использование технических и технологических возможностей строительного производства и применения предметов труда; организационное — применение прогрессивных методов организации строительного производства и труда; психофизиологическое предусматривает оптимальную интенсивность труда, при которой обеспечивается нормальное воспроизводство рабочей силы, а также создание здоровых условий труда и внедрение рациональных режимов труда и отдыха; экономическое включает наиболее эффективное использование рабочей силы и средств труда, обеспечивающее сокращение длительности трудовых процессов при одновременном облегчении условий труда; социальное обоснование направлено на снижение однообразия и монотонности, повышение содержательности труда, сохранение творческого элемента в процессе труда. В связи с этим для каждой строительной организации важное значение имеет определение *индивидуальных затрат труда* (см.).

Важным принципом, на котором базируется организация заработной платы, является *тарифная система* (см.).

ОБЩЕСТВЕННЫЕ РАБОТЫ — вид временной занятости граждан, организуемой местными органами в целях предотвращения безработицы и удовлетворения муниципальных нужд в продукции и услугах. Потребности в общественных работах чаще всего возникают в учреждениях городского и коммунального хозяйства, здравоохранения, культуры и др.

ОБЪЕДИНЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ. Предприятия и организации могут объединяться в союзы, ассоциации, концерны, межотраслевые, региональные объединения. Объединения создаются на договорной основе в целях расширения возможностей предприятий в производственном, научно-техническом и социальном развитии.

Предприятия, входящие в состав объединения, сохраняют свою самостоятельность и права юридического лица. Руководящие органы объединения выполняют свои функции на основании договоров с предприятиями. Объединение действует на основе устава и добровольного вхождения в него предприятий, организаций.

Ассоциация (см.) как вид объединения, как организационно-правовая форма предприятия — добровольное объединение трестов, управлений и отдельных лиц по отраслевому или территориальному принципу. Создается на добровольной основе в целях расширения возможностей строительно-монтажных организаций, предприятий, научных и проектных организаций в производственном, научно-техническом и социальном развитии.

Организации, предприятия, входящие в ассоциацию, сохраняют свою самостоятельность и права юридического лица.

Ассоциации в строительстве образовались на базе строительных министерств. Многие ассоциации преобразовались в концерны.

ОПТИМИЗАЦИЯ РЕШЕНИЙ — выбор самого целесообразного из решений, при котором критерий оптимизации примет наименьшее или наибольшее значение. В качестве критерия может быть использован любой из *техничко-экономических показателей* (см.). Решение задачи: установление математической зависимости между величиной критерия и возможным (вероятным) разнообразием параметров исследуемого элемента (разные размеры, затраты средств, материалов, труда и др.); установление наличия экстремальной точки на характеризующей эту зависимость кривой; определение положения этой точки. Отсутствие экстремальной точки указывает на отсутствие оптимума: изменение параметра элемента всегда однозначно сказывается на величине критерия. Во многих экономико-организационных задачах не удается установить в общем виде указанную зависимость. Тогда назначают достаточное количество вариантов их сопоставления по выбранному критерию. В конце нужно сделать проверку «раскачкой» критерия: дать ему значения характеристик объекта исследования, отличающиеся от имеющихся в этом варианте с изменением в обе стороны. Если в обоих случаях значения критерия ухудшаются, значит, выбранный вариант близок к оптимальному, если нет — процесс продолжается. В ряде случаев возможны не все варианты; тогда прямым счетом выбирают лучший. Упрощенная процедура, строго говоря, не является процессом оптимизации, это — выбор наиболее целесообразного решения. Оптимум может быть лишь один, выражение «наиболее оптимальный» математически безграмотно.

ОПТОВАЯ ТОРГОВЛЯ (о. т.) — форма товарного обращения. При о. т. обеспечение потребителей материально-техническими ресурсами производится без фондов, лимитов и ограничений по времени, в ассортименте и количестве, соответствующих потребности в них и платежеспособности покупателя. О. т. может предусматривать поставку ресурсов по договорам предприятий с торговыми организациями или непосредственно с изготовителями продукции.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ СТРОИТЕЛЬСТВА установлены в Российской Федерации Гражданским кодексом, введенным в действие с 1 января 1995 г. В условиях многообразия форм собственности разрешены различные организационно-правовые формы предприятий и организаций и определены особенности их деятельности, а также регла-

ментированы права и ответственность (см. *Государственное предприятие, Муниципальное предприятие, Индивидуальное (частное) предприятие, Частное предприятие, Полное товарищество, Смешанное товарищество, Товарищество с ограниченной ответственностью, Акционерное общество, Ассоциация, Объединения предприятий*).

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ПРОСТОИ (о. п.) — потери рабочего времени, вызванные плохой организацией производства и труда, например, из-за отсутствия или несвоевременной подачи к рабочим местам материалов; из-за отсутствия или неисправности орудий труда; неподготовленности фронта работ; несвоевременности указаний технического персонала; отсутствия или перебоев подачи электроэнергии, топлива и т.д.

ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОЧЕГО МЕСТА — система мероприятий по оснащению рабочего места средствами и предметами труда и их размещению в определенном порядке.

ОРГАНИЗАЦИЯ ТРУДА — определенный порядок построения и осуществления трудового процесса, который складывается из рационального разделения труда между работниками и системы их производственной взаимосвязи и взаимодействия. Предполагает целесообразное приспособление (оснащение и планировку) рабочих мест для высокопроизводительного труда, систему их обслуживания, а также установление рациональных форм, методов и приемов труда, закрепление в обоснованных нормах труда и обеспечение благоприятных условий труда соответствующим подбором, подготовкой и повышением квалификации кадров, эффективной системой планирования, учета, оплатой и стимулированием труда, строгим соблюдением дисциплины труда, развитием трудовой активности и творческой инициативы трудящихся.

Содержание организации труда определяется ее составными элементами, из которых основными являются *кооперации* (см.), *разделение труда* (см.) и *научная организация труда* (см.).

ОСНОВНЫЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ФОНДЫ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ (о. п. ф.) — средства труда, с помощью которых работники строительных предприятий воздействуют на предметы труда и осуществляют процесс производства. Подразделяются на активные и пассивные. Активные о. п. ф. участвуют в процессе производства (машины, оборудование, транспортные средства, инструмент, инвентарь). Пассивные о. п. ф. непосредственно не участвуют в производственном процессе, они создают условия для прохождения технологического процесса. К пассивным о. п. ф. относятся здания, в которых располагаются производственные помещения и сооружения, обслуживающие предприятие. Соотношение активной и пассивной частей о. п. ф. определяет их производственную структуру. Относительное увеличение активной части сказывается на увеличении объема производства, однако это целесообразно лишь до определенного предела. Чрезмерное уменьшение пассивной части о. п. ф. может ухудшить условия производства.

ОСНОВНЫЕ ФОНДЫ — совокупность материально-вещественных ценностей, действующих в течение длительного времени, как в сфере материального производства, так и в непроизводственной сфере. Основные фонды за срок своей службы многократно участвуют в производственном процессе, сохраняя первоначальную материальную форму, однако по мере износа переносят свою стоимость на готовый продукт через аппарат *амортизационных отчислений* (см.).

ОПЕНКА ОСНОВНЫХ ФОНДОВ (о. о. ф.) производится в зависимости от времени их службы (первоначальная и восстановительная) и от состояния (полная и остаточная). Стоимость о. ф. на конец планируемого периода — стоимость на начало периода плюс увеличение и минус выбытие за этот период. О. о. ф. по первоначальной стоимости — затраты на их соору-

жение или приобретение с доставкой и монтажом. Восстановительная о. о. ф. — стоимость их воспроизводства по уровню цен в данный период. Остаточная о. о. ф. — первоначальная стоимость минус износ; это стоимость о. ф., еще не перенесенная на продукцию.

ОЦЕНКА УРОВНЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ производится по результатам сопоставления достигнутого уровня производительности труда с расчетным, по сравнению с производственными нормами и с уровнем, достигнутым в других однотипных организациях. Отклонение фактического уровня производительности труда от расчетного возможно по двум причинам: за счет отклонения выполненного объема работ и за счет численности работников строительно-производственного персонала, в том числе рабочих основного производства. На следующем этапе анализа выявляются влияние отдельных факторов на уровень и динамику производительности труда. Годовая выработка (V_r) строительно-производственного персонала строительных организаций может быть представлена следующим произведением:

$$V_r = W_i T_p \cdot T_{пр} d_{ор},$$

где W_i — часовая выработка одного рабочего основного производства; T_p — число отработанных дней в году одним рабочим; $T_{пр}$ — продолжительность рабочего дня; $d_{ор}$ — доля рабочих основного производства в численности строительно-производственного персонала.

Используя метод цепной подстановки, можно определить влияние каждого фактора на изменение производительности труда. Более углубленный анализ влияния многочисленных факторов на достигнутый уровень производительности труда можно провести с помощью корреляционно-регрессионного метода анализа.

Анализ степени достижения плано-расчетного уровня производительности труда завершается подсчетом резервов дальнейшего роста производительности труда, зависящих от производственно-хозяйственной деятельности строительной организации: за счет ликвидации целодневных потерь, устранения внутрисменных потерь рабочего времени, за счет роста часовой производительности труда. При анализе производительности труда используются данные анализа по повышению технического уровня и совершенствованию организации строительного производства, анализа оплаты труда, а также анализа обеспеченности и эффективности использования *основных производственных фондов* (см.) в строительстве.

ПОДХОДЯЩАЯ РАБОТА — понятие, применяемое в практике биржи труда при трудоустройстве граждан. Подходящей считается такая работа, которая соответствует профессиональной пригодности работника с учетом уровня его профессиональной подготовки, прежней работы, состояния здоровья, транспортной доступности рабочего места.

ПОКАЗАТЕЛЬ УРОВНЯ КВАЛИФИКАЦИИ РАБОЧИХ — средний тарифный разряд рабочих, который определяется по формуле

$$\bar{R} = \frac{\sum RЧ}{Ч},$$

где R — тарифный разряд рабочего; $Ч$ — численность рабочих данного разряда.

Для оценки этого показателя следует сопоставить его со средним разрядом работ, выполняемых строительной организацией. Идеальным является совпадение этих показателей. Если уровень среднего разряда рабочих

превышает средний разряд самих работ, имеет место неоправданное содержание высококвалифицированных кадров и неэффективное их использование. Следствием обратного соотношения для строительной организации будет низкое качество выполняемых работ, значительные затраты на использование дефектов и брака в работе, что приводит к снижению эффективности строительного производства.

ПОЛНОЕ ТОВАРИЩЕСТВО — объединение нескольких граждан и (или) юридических лиц для совместной хозяйственной деятельности на основании договора между ними. Имущество формируется за счет вкладов участников, полученных доходов и других законных источников и принадлежит его участникам на праве общей долевой собственности. Не является юридическим лицом.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ — лицо, руководящее хозяйственной деятельностью, ориентированной на рынок, имеющее право и возможность принимать хозяйственные решения и стремящееся максимизировать свой доход, идущий на удовлетворение его личных потребностей и позволяющий продолжать хозяйственную деятельность. Это лицо может быть представлено как отдельным гражданином, так и ассоциациями граждан.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО — инициативная самостоятельная деятельность граждан и их объединений, направленная на получение прибыли. Предпринимательская деятельность осуществляется гражданами на свой страх и риск и под имущественную ответственность в пределах, определяемых организационно-правовой формой предприятия.

Исходя из характера деятельности и отношений собственности, предпринимательская деятельность может осуществляться как самим собственником, так и субъектом, управляющим имуществом собственника на праве хозяйственного ведения в определенных собственником пределах. Отношения регламентируются договором (*контрактом* — см.), определяющим взаимные обязательства сторон, ограничения прав использования имущества, порядок и условия финансовых взаимоотношений и материальной ответственности сторон, основания и условия расторжения договора.

Предпринимательство — особый вид деятельности, в основе которой лежит ряд неперемennых условий и требований: свобода в выборе направлений и методов деятельности, самостоятельность принятия решений; ответственность за принимаемые решения, их последствия и связанный с этим риск; ориентация на достижение коммерческого успеха, получение прибыли; определенный стиль и тип поведения, в основе которых — инициатива, поиск нетрадиционных решений, масштабность, деловая хватка.

Объективно предпринимательство способствует обеспечению развития и совершенствования экономической системы в ее постоянном обновлении; созданию инициативной среды, открывающей дорогу новому, преобразованиям; коммерциализации хозяйственной деятельности во всех формах собственности.

Средой предпринимательской деятельности выступает рынок, где особо проявляется деловая активность, бизнес.

Предпринимательство отличается деловой этикой — верностью слову и договору, уважением законов и национальных традиций, умением довести дело до успешного конца, борьбой с обманом, воровством, спекуляцией, наживой и нечестной конкуренцией.

Формы предпринимательства: на базе *частной* единоличной собственности; индивидуальное (семейное) частное предприятие; коллективная собственность; полное товарищество, смешанное товарищество, товарищество с ограниченной ответственностью, акционерное общество, а также с использованием *государственной* и *муниципальной собственности*.

ПРЕДПРИЯТИЯ, СОЗДАННЫЕ НА ОСНОВЕ АРЕНДЫ И ВЫКУПА.

Трудовой коллектив объекта любой формы собственности, в имуществе которого доля государственной или муниципальной собственности составляет более 50%, имеет право создать товарищество и взять в аренду и (или) выкупить в собственность работников предприятия государственное или муниципальное имущество на условиях, определяемых законодательством России.

В соответствии с договором об аренде производственная продукция, полученные доходы и другое приобретенное за счет средств арендатора (товарищества) имущество за вычетом арендной платы и других обязательных платежей является его собственностью.

Условия хозяйственной деятельности товарищества, арендуемого имущество, имущественная ответственность сторон, порядок и условия выкупа имущества в целях его приватизации определяются договором об аренде.

ПРЕМИРОВАНИЕ ЗА ВВОД В ДЕЙСТВИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ МОЩНОСТЕЙ И ОБЪЕКТОВ СТРОИТЕЛЬСТВА — вид материального стимулирования работников в строительстве за ввод в действие в срок или досрочно производственных мощностей и объектов. Может производиться за счет средств заказчика, предусмотренных в договорной цене на строительство, или за счет собственных средств строительной организации с целью усиления материальной заинтересованности работников в своевременном вводе в действие мощностей и объектов, строгом соблюдении сроков строительства, предусмотренных договором подряда, или сокращении договорных сроков в случае, если заказчик заинтересован в досрочном вводе и это оговорено в договоре подряда или дополнительном соглашении.

ПРЕМИРОВАНИЕ РАБОТНИКОВ — система материальных стимулов повышения эффективности производства, роста производительности труда, улучшения качества строительно-монтажных работ, ускорения ввода объектов в действие, экономии трудовых и материальных ресурсов.

Независимо от форм собственности и организационных форм управления строительные организации самостоятельно решают вопросы стимулирования работников, используя различные системы вознаграждения за труд как важнейшее средство повышения производительности труда, качества работ, повышения эффективности производства.

В положении о премировании учитываются обязательные слагаемые любой премиальной системы: показатели премирования, условия премирования, круг премируемых работников, размер премии, периоды премирования, источники премирования. Используются следующие системы премирования: премирование за ввод в действие производственных мощностей и объектов строительства (в строительных организациях); вознаграждение за общие результаты работы по итогам года; единовременное вознаграждение за выслугу лет; специальные системы премирования и др.

ПРИВЛЕЧЕННЫЕ ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА — часть оборотных средств (см.), образуемая за счет использования кредиторской задолженности строительного предприятия субподрядчикам, поставщикам ресурсов и другим кредиторам.

ПРИОРИТЕТЫ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ (п. с.) выступают как объективно обусловленные оценки, на основе которых осуществляется предпочтение одного объекта другому при формировании инвестиционных программ в условиях ограниченности ресурсов. Оценка приоритетности делается на основе выбора факторов предпочтения одного объекта по отношению к другому и установления количественных характеристик этих факторов (градаций). При оценке п. с. применяются исключительно экспертные методы, что объясняется разнородностью влияющих факторов и невозможностью их соизмерения в едином оценочном показателе. Различают приоритеты на-

роднохозяйственные и хозрасчетные. Последние связаны с интересами строительных организаций, возводящих объекты.

К народнохозяйственным приоритетам относятся: дефицитность продукции, т.е. степень удовлетворения потребности народного хозяйства в каком-либо продукте; научно-технический уровень, заложенный в проекте, предопределяющий новизну и качество подлежащей выпуску продукции (оценивается путем сопоставления предлагаемых и действующих технологий); степень достроенности объектов, измеряемая уровнем освоения денежных средств на уже начатых объектах в процентах от их общей стоимости; уровень сложившейся продолжительности строительства, определяемый как отношение нормативной (договорной) продолжительности строительства к фактической; уровень технологической связанности, необходимость оценки которого определяется тем, что при современных технологиях каждый объект находится в тесной производственной связи с другими объектами, поэтому любые решения по каждому конкретному объекту затрагивают целую цепочку других объектов (количественно определяется как отношение стоимости всех технологически связанных объектов к стоимости данного объекта).

К хозрасчетным (а также социальным и экологическим) приоритетам относятся: уровень обеспеченности строительных организаций заделами, крупность объектов, рассредоточенность объектов строительства, удельный вес объектов реконструкции, уровень новизны проектных решений (определяется удельным весом новых конструкций в общем объеме конструкций по стоимости), уровень применения типовых проектов, уровень обеспечения строительных организаций материалами с собственной материально-технической базы.

Интересы строительной организации с точки зрения приоритетов могут приходиться в противоречие с народнохозяйственными интересами, что требует возмещения строительным организациям дополнительных затрат, возникающих при возведении объектов недостаточной хозрасчетной приоритетности. Это обстоятельство особенно важно при проведении подрядных торгов, когда строительная организация в условиях конкуренции должна принимать решения с учетом своих хозрасчетных интересов. При оценке приоритетов необходимо учитывать, что экологически опасные объекты вообще не подлежат оценке и просто исключаются из рассмотрения. Одновременно высокий приоритет может быть присвоен объектам социальной сферы вне зависимости от других критериев.

Принятие решений на основе оценки приоритетов осуществляется в следующих ситуациях: при формировании строительных программ, когда число заявок на строительство объектов превышает возможности строительных организаций и выходит за объемы финансирования по различным источникам; при решении задачи сокращения непомерного фронта работ путем консервации уже начатых объектов или путем отсрочки начала строительства новых объектов. Освободившиеся средства при этом могут быть направлены на ускорение строительства других объектов строительной программы: при необходимости ускорения строительства отдельных наиболее важных для народного хозяйства объектов, реализуемой в пределах возможностей строительных организаций (в этом случае ускорение строительства одних объектов может быть достигнуто только за счет других объектов, выбор же последних следует осуществлять на основе оценки их приоритетности); при принятии решений в условиях чрезвычайных обстоятельств (например, при необходимости ликвидации последствий аварий или стихийных бедствий), когда приходится перебрасывать ресурсы строительных организаций на другие объекты; при проведении подрядных торгов (тендеров), когда строительная организация принимает реше-

ния в пределах своих хозрасчетных интересов, учитывая дополнительные затраты, возникающие при возведении объектов низкой хозрасчетной приоритетности.

ПРОДУКЦИЯ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ (п. с. п.) — материальные ценности, созданные в результате деятельности *строительного предприятия* (см.). Продукция может относиться к категории «конечной» (законченные и сданные в эксплуатацию здания и сооружения) или к «промежуточной» — изделия предприятий стройиндустрии, отдельные виды работ, части здания и др. При этом, рассматривая, например, отдельно предприятия стройиндустрии, следует относить для них к конечной ту продукцию, которую они выпускают и продают потребителю, а к промежуточной — продукцию их цехов. В настоящее время п. с. п. обладает существенными резервами совершенствования, *научно-техническим потенциалом* (см.); реализуя этот потенциал, можно значительно улучшить качество продукции и *техничко-экономические показатели* (см.) производства. П. с. п. подвергается большой *изменчивости* (см.); при последовательном возведении разных частей строительного объекта требуется разный набор заводских изделий; эти наборы изменяются при переходе от возведения одних объектов к другим; происходит совершенствование продукции.

Изменчивость продукции осложняет работу строительных предприятий, заводов и строительных организаций. Возникает необходимость при выборе конструктивных решений строительной продукции учитывать технологические и организационные особенности с. п., что требует анализа ее *технологичности* (см.) и *технологической гибкости строительных предприятий* (см.). Мероприятия по повышению технологической гибкости с. п. сводятся в основном к выбору наиболее целесообразного резерва в виде «горячих» (см.) и «холодных» (см.) *мощностей*. Достижение наибольшей согласованности пары продукция — технология повышает организационно-техническую надежность строительного производства. Большая взаимозаменяемость строительной продукции позволяет проводить вариантный выбор конструктивных решений объектов, использовать комбинированные конструкции. Расширению возможностей использования взаимозаменяемой продукции содействует *унификация* (см.) ее параметров.

ПРОЕКТ — комплект технической документации, полностью характеризующей намеченное к строительству здание, сооружение, их комплекс; состоит из чертежей, пояснительной записки и сметы. Чертежи дают наглядное представление о проектируемом объекте, и по ним осуществляется строительство. В пояснительной записке обосновываются идеи проекта и ее технико-экономические показатели. Сметой определяется стоимость строительства. Рабочие чертежи выдаются проектной организацией (заказчиком) непосредственно строительной организации для осуществления проекта в натуре.

ПРОЕКТ ОРГАНИЗАЦИИ СТРОИТЕЛЬСТВА является составной частью проекта объекта строительства, определяющей общую продолжительность строительства, промежуточные сроки строительства, распределение капитальных вложений и объемов строительно-монтажных работ, материально-технические и трудовые ресурсы, их источники, основные методы выполнения СМР и структуру управления строительством объекта.

Кроме графической модели будущего объекта, проект содержит спецификацию оборудования, необходимого для осуществления технологического процесса производства продукции (товара).

ПРОЕКТ ПРОИЗВОДСТВА РАБОТ определяет технологию, сроки выполнения и порядок обеспечения ресурсами строительно-монтажных работ и является основным руководящим документом при организации

производственных процессов по возведению частей зданий и сооружений. Он не является составной частью проекта объекта строительства, а разрабатывается строительной организацией.

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ МОЩНОСТЬ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ (п. м.) — максимально возможный годовой объем строительно-монтажных работ (в стоимостном измерении), который может быть ею выполнен при полном использовании имеющихся в ее распоряжении производственных фондов в соответствии с установленной специализацией и режимом работы, а также при применении передовых методов технологии строительства и его организации.

Мощность строительной организации нельзя отождествлять с ее производственной программой, так как последняя показывает лишь степень использования этих максимальных возможностей.

Методика расчета п.м. исходит из наличия активных производственных фондов и съема продукции с единицы их стоимости и измеряется годовым объемом строительно-монтажных работ, выполняемых собственными силами. Размеры активной части основных производственных фондов определяются по балансовой стоимости имеющейся в распоряжении строительной организации строительной техники, но без учета автотранспорта.

Объем продукции с единицы стоимости активной части основных производственных фондов определяется объемом выполненных строительно-монтажных работ в рублях на 1 руб. стоимости машины, оборудования и механизмов.

Важнейшими факторами, влияющими на п. м., являются уровни сборности зданий и сооружений, механовооруженности и энерговооруженности труда рабочих, использования фонда времени машин и механизмов, сменность рабочих и техники и др.

П. м. специализированных строительно-монтажных организаций определяются в натуральных (кубометры земляных работ, количество смонтированных конструкций и т.д.) и в стоимостных показателях.

Например, для участка, на котором выполняются земляные работы механизированным способом, сначала определяют прогрессивную норму производительности отдельных видов или групп одноименных землеройных машин. Затем, умножив эту норму на фонд времени работы машины и на их количество, получают мощность одноименного оборудования. Суммируя производственную мощность всех групп землеройных машин, определяют производственную мощность всего парка машин.

Резервами улучшения использования производственной мощности строительно-монтажной организации являются сокращение всяческих потерь рабочего времени, сокращение сроков ремонта машин, внедрение поточных методов организации производства работ и модернизация основных производственных фондов на базе использования средств автоматики.

ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА — это эффективность затрат труда. Она выражается в количестве продукции, производимой работником в единицу времени, или в величине затрат рабочего времени на изготовление единицы продукции.

Для определения производительности труда, ее планирования и учета пользуются двумя показателями: *выработкой* (см.) и *трудоемкостью продукции*.

Выработка — показатель производительности труда, характеризующий количество продукции, произведенной в единицу времени (минута, час, день, год). Выработка определяется чаще всего в денежном и реже в натуральном выражении (в штуках, тоннах, метрах строительной продукции).

Трудоемкость продукции — экономический показатель, характеризующий количество рабочего времени, затрачиваемого основными производственными рабочими на единицу строительной продукции или выполнение определенной работы в минутах, часах, рабочих днях.

Повышение производительности труда является главным фактором прироста объема строительной продукции, а темпы этого повышения определяют темпы развития всего строительного производства и роста его эффективности.

За исходный пункт экономических расчетов роста производительности труда принимается необходимая численность основных и вспомогательных работников строительного производства.

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ЗАПАСЫ — часть оборотных фондов организаций предприятий и хозяйств. Включают в себя предметы труда, предназначенные для производственного потребления, но еще не вступившие в процесс производства. Образование в строительном комплексе запасов у каждого участника процесса воспроизводства (строительно-монтажные организации, предприятия стройиндустрии, организации-посредники) обеспечивает его непрерывность и стабильность в целом. В зависимости от условий образования запас подразделяется на три части: подготовительный, текущий и страховой. *Подготовительный запас* предназначен для обеспечения работы организации в период подготовки материалов к использованию в производственном процессе и доставки его к месту непосредственного потребления. Его уровень определяется затратами времени на выполнение операций по выгрузке, количественной и качественной приемке и др. *Текущий запас* предназначен для обеспечения непрерывного процесса производства работ в период между двумя очередными поставками и находится в зависимости от интервала поставки и ее размера. *Страховой запас* создается для обеспечения процесса производства на случай возможных перебоев в снабжении. Норма страхового запаса, как правило, устанавливается в размере 50% текущего запаса.

РАБОЧАЯ ОПЕРАЦИЯ — совокупность нескольких рабочих приемов, объединенных в определенной последовательности, выполняемых постоянным составом рабочих на одном рабочем месте с использованием постоянных орудий и предметов труда. Изменение любого из перечисленных условий свидетельствует о начале следующей рабочей операции.

РАБОЧЕЕ ВРЕМЯ — установленная длительность рабочей смены без учета времени обеденного перерыва; подразделяется на время работы и время перерывов. Протяженность рабочего времени классифицируется по двум категориям: нормируемые и ненормируемые затраты времени. К нормируемым затратам относится время работы по заданию, время периодических кратковременных перерывов на отдых во время работы, время на личные надобности и технологические перерывы, т.е. все те виды затрат времени, без которых не может осуществляться производственный процесс и которые необходимы для его нормального выполнения. Ненормируемые затраты времени складываются из непроизводительных затрат времени и простоев, возникающих вследствие плохой организации труда, нарушения трудовой дисциплины, а также по независящим от технического персонала причинам. Нормируемые затраты учитываются в производственной *норме времени* (см.), ненормируемые не учитываются и должны быть устранены после применения специально разработанных мероприятий.

РАБОЧЕЕ МЕСТО — зона, оснащенная техническими средствами, в которой совершается трудовая деятельность исполнителя или группы исполнителей, совместно выполняющих одну работу или операцию.

РАБОЧИЙ ПРОЦЕСС (р. п.) — совокупность *рабочих операций* (см.), объединенных в определенную технологическую цепочку; результатом р.

п. является законченная продукция, исчисляемая в натуральных единицах. В р. п. участвуют отдельные рабочие и звенья. Р. п. бывает механизированные и ручные, цикличные и нецикличные, звеньевые и индивидуальные. Структура р. п. состоит из рабочих операций, которые в свою очередь расчленяются на более мелкие элементы — рабочие приемы, а рабочие приемы — на рабочие движения.

Циклическим процессом называется такой, в составе которого можно выделить группу рабочих операций, периодически повторяющихся в одной и той же технологической последовательности. Например, в процессе разработки грунта экскаватором группа операций — набор грунта, подъем и поворот стрелы с нагруженным ковшом, выгрузка ковша, обратный поворот стрелы и опускание ковша — образует цикл.

Р. п. называется нециклическим, если отсутствует четко выраженная периодичность повторения рабочих операций, а выполненная продукция неодинакова по объему. В нециклическом процессе последовательность операций может меняться.

РАВНОВЕСНАЯ ЦЕНА — цена, устанавливаемая на рынке под влиянием спроса и предложения, при которой количество предложенного товара равно количеству товара, на который предъявлен спрос. Соответствующий равновесной цене объем товара называется равновесным количеством товара. Увеличение спроса вызывает рост как равновесной цены, так и равновесного количества товара. Рост предложения товара влечет за собой уменьшение равновесной цены и увеличение равновесного количества товара.

РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА — обособление видов трудовой деятельности между работниками, бригадами и другими подразделениями строительной организации, которая состоит в закреплении за каждым работником и за каждым подразделением их обязанностей, функций, видов работ. Решение этого вопроса должно предусматривать наряду с требованием наиболее рационального использования рабочего времени и квалификации работника такую его трудовую деятельность, при которой сохранялась бы содержательность труда, не допускалась его монотонность, обеспечивалась гармонизация физических и психических нагрузок.

Различают следующие формы разделения труда: а) функциональное — в зависимости от характера выполняемых работниками функций и участия их в производственном процессе (по этому признаку работники делятся на рабочих, служащих, младший обслуживающий персонал, сторожевую и пожарную охрану); в свою очередь, рабочие составляют функциональные группы основных и вспомогательных рабочих; б) технологическое — по видам работ, технологическим операциям (определяет расстановку работников в соответствии с технологией производства и в значительной степени влияет на уровень содержательности труда). При чрезмерно узкой специализации в работе появляется монотонность, при чрезмерно широкой специализации повышается вероятность некачественного выполнения работ; в) профессиональное — по специальностям и профессиям. Исходя из этой формы разделения труда устанавливается потребная численность работников разных профессий; г) квалификационное — по сложности, в соответствии с профессиональными знаниями и опытом работы. Разделение труда осуществляется по уровню квалификации работников, исходя из требуемой квалификации работ.

РАЙОННЫЕ КОЭФФИЦИЕНТЫ К ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЕ представляют собой нормативные показатели степени увеличения размера заработной платы в зависимости от местоположения строительной организации. С применением этих коэффициентов не образуются новые тарифные ставки

и оклады, и, следовательно, в общей системе регулирования заработной платы они имеют самостоятельное значение.

Районные коэффициенты к заработной плате были введены в ходе общего упорядочения оплаты труда в целях повышения заработной платы работников строительных организаций, расположенных в районах Севера, в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке, а также в районах Урала, Западной Сибири с тяжелыми природно-климатическими условиями, недостаточно обеспеченных рабочей силой. Их размеры установлены дифференцированно по районам Российской Федерации.

Размеры районных коэффициентов определяются на основе нормативных потребительских бюджетов, учитывающих те материальные блага и услуги, которые можно выразить в денежной форме.

Районные коэффициенты начисляются на все виды заработной платы, выплачиваемые из фонда заработной платы: на заработок по сдельным расценкам, тарифным ставкам, окладам, на премии, доплаты и надбавки, доплаты за руководство бригадой, за совмещение профессий и другие виды заработной платы. Районные коэффициенты не начисляются: на вознаграждение за выслугу лет и за годовые результаты работы организации; на премии, носящие разовый характер; на надбавку за работу в районах Крайнего Севера; на выплаты по среднему заработку (за время отпуска, командировки и др.).

РАСШИРЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВА — увеличение объема производства путем возведения новых цехов, создания новых строительно-монтажных управлений, реорганизации подсобных и обслуживающих хозяйств, создания отделений и филиалов и проведения других подобных мероприятий, не затрагивающих существующие производственные мощности.

РАЦИОНАЛИЗАЦИЯ РАБОЧИХ МЕСТ — достижение сбалансированности рабочих мест и рабочей силы, а также постоянное техническое перевооружение, создание новых и ликвидация старых рабочих мест с целью улучшения условий и повышения производительности труда. Осуществляется путем выработки и реализации конкретных организационно-технических мероприятий, таких, как *учет и аттестация рабочих мест* (см.); оснащение рабочих мест новой техникой, освоение новой технологии; ликвидация устаревших и излишних рабочих мест; создание единой технологической цепочки в производственных процессах; прогнозирование и планирование создания новых, рационализации действующих и выбытия устаревших рабочих мест.

РЕГУЛИРОВАНИЕ ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ. Согласование интересов работников и работодателей достигается путем договорного регулирования трудовых отношений. На это направлен Закон «О коллективных договорах и соглашениях». В законе предусмотрена возможность заключать не только коллективные договоры, но и соглашения на федеральном, отраслевом и региональном уровнях. От имени работников при заключении коллективных договоров могут выступать не только профсоюзы, но и альтернативные организации.

Правильное использование закона дает возможность повысить социальную защищенность трудовых коллективов. В трудовых договорах (контракты) законом запрещается включать условия, ухудшающие положение работников по сравнению с действующим законодательством, коллективными договорами и соглашениями.

Закон устанавливает ответственность работодателя за уклонение от участия в переговорах (штраф в размере до десятикратной величины минимума оплаты труда), усиливает ответственность работодателя за невыполнение коллективного договора (предусмотрен штраф — стократная величина минимального размера оплаты труда).

Регулирование трудовых отношений осуществляется на основе законодательных актов и таких документов, как *коллективный договор* (см.), *трудовое соглашение* (см.), *контракт* (см.) — контрактная форма заключения трудового договора.

РЕКЛАМА — целенаправленное распространение информации о потребительских свойствах предлагаемых предприятиями, организациями, фирмами товаров и услуг с целью их реализации. Реклама осуществляется в разнообразных формах: рекламные объявления в печати, по радио, телевидению, информационные материалы в виде проспектов, каталогов, плакатов, буклетов, проведение пресс-релизов, семинаров, выставок и т.д. Реклама является важнейшим элементом неценовой конкуренции (см.).

РЕКЛАМАЦИЯ — юридический документ, определяющий размер непосредственного и опосредованного материального ущерба, нанесенного покупателю в результате поставки материальных ресурсов, не отвечающих требованиям.

Организация — потребитель (покупатель) материальных ресурсов, у которой нарушены имущественные права и законные интересы, должна предъявить рекламацию или претензии организации-нарушителю. При отказе поставщика от оплаты претензии взимание производится через *арбитраж* (см.). Рекламация содержит требования покупателя по возмещению причиненного ущерба или устранению выявленных недостатков. Она предъявляется при несоответствии качества продукции, работ и услуг требованиям ГОСТа или условиям договора, нарушении ассортимента, некомплектности, изменении цен и др. Право потребителя на удовлетворение своих требований может быть утрачено при истечении срока подачи подобного требования, например гарантийного срока.

Претензия — требование истца, предъявляемое ответчику об уплате долга, возмещении убытков, уплате штрафов, устранении недостатков поставленной продукции, выполненной работы или оказанных услуг и т.д. Например, требование заказчика об устранении подрядной строительной организацией недоделок и дефектов, допущенных в ходе производства работ.

Важной частью организации материально-технического снабжения и взаимоотношения сторон строительного производства является имущественная ответственность за невыполнение принятых на себя обязательств, когда с стороне, допустившей нарушения, предъявляются *штрафные санкции* (см.).

РЕКОНСТРУКЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ (р. п.) — переустройство цехов и объектов основного, подсобного и обслуживающего назначения. Целью является совершенствование производства на базе использования достижений науки, техники и передового производства. При реконструкции каждого предприятия ставятся конкретные задачи: увеличение мощности; повышение качества продукции; снижение затрат труда, материальных и энергетических ресурсов; улучшение условий труда; охрана окружающей среды; приспособление к выпуску новой продукции и др. Проведение р. п., помимо дополнительных затрат, связано с потерями от снижения мощности предприятия в период проведения работ по реконструкции, особенно в действующих цехах. Р.п. финансируется за счет собственных средств самостоятельных предприятий. Затраты и потери, связанные с р. п., должны быть возмещены дополнительной прибылью, полученной предприятием после и в результате реконструкции.

РИСК ЭКОНОМИЧЕСКИЙ — возможность получения в результате хозяйственной и финансовой деятельности отрицательных результатов (убытков), возникающих как следствие отклонений реальной хозяйственной или финансовой ситуации от намеченной или прогнозируемой системы поведе-

ния. Риск в сфере финансовой деятельности тесно связан с функционированием банков. Различают следующие виды риска в деятельности банков (банковские риски): риск по формированию депозитов, обусловленный возможностью досрочного востребования вкладов или межбанковского кредита, а также возникающий в результате связанности кредитов, когда становится невозможным их использование для других операций; риск по операциям, связанному с факторингом (см.) и лизингом (см.); процентный риск (кредитный риск) в связи с опасностью понести потери из-за повышения процентных ставок (выплачиваемых банком по привлеченным средствам) по отношению к ставкам по предоставленным кредитам; валютный риск — возможность потерь ввиду изменения курсов иностранных валют по отношению к национальной валюте при проведении внешнеторговых, кредитных или валютных операций на биржах разного рода; рыночный риск у банков при развитии рынка ценных бумаг, возникающий в результате непредвиденного изменения спроса и предложения на них, а также при выпуске банком собственных ценных бумаг в случае, если их не удается разместить среди покупателей; риск в сфере расчетов, когда по разным причинам возникают неплатежи в срок или полный отказ от платежей (например, при банкротстве плательщика); риск банковских злоупотреблений, связанный с возможностью валютной спекуляции, спекуляции ценными бумагами, игрой на процентных ставках, сговоров с умыслом кражи, растраты, обмана, нечестного использования компьютерной техники; риск несбалансированной ликвидности, когда операции банка приводят к неспособности банка погашать долговые обязательства по пассивам баланса требованиями по активу, что может привести к банкротству банка (защитой от этого могут служить определенные ограничения размеров кредита по отношению к объему уставного фонда банка, размеру вкладов до востребования, срочных вкладов и сберегательных вкладов, размеру собственного капитала); страновой риск, сопряженный, с одной стороны, с необходимостью занять определенное место на рынке той или иной страны, а с другой — с возможностью изменения экономической или политической ситуации в этой стране, что может в конечном счете привести к полной остановке всех кредитно-финансовых операций и платежей (при оценке странового риска учитываются географические факторы, политическая, социальная и экономическая ситуация в стране, тип заемщика, когда банк имеет дело с физическими или юридическими лицами, обладающими или не обладающими, например, государственными гарантиями кредита); форс-мажорный риск — из-за форс-мажорных (ни от кого не зависящих) обстоятельств и их катастрофических воздействий (стихийные бедствия, аварии и т.д.).

Степень банковского риска группируется (согласно Инструкции № 1 Центрального банка России, апрель 1991 г.) в 6 групп в зависимости от возможности потери части стоимости в процентах. Этот показатель выступает в качестве поправочного коэффициента по соответствующим группам:

	Степень риска, %
Группа I	
Касса и приравненные к ней средства	0,5
Средства на корреспондентском счете и средства на резервном счете в Центральном банке	0,0
Группа II	
Ценные бумаги правительства	10
Ссуды, гарантированные правительством	15
Ценные бумаги местных органов власти	20

Продолжение табл.

	Степень риска, %
Финансирование государственных капитальных вложений	25
Здания и сооружения, другие основные фонды	25
Кредиты другим банкам	25
Группа III	
Краткосрочные ссуды (кредиты, выданные банком сроком до 1 года, за минусом ссуд, гарантированных правительством)	30
Факторинговые обязательства	50
Группа IV	
Долгосрочные ссуды (кредиты, выданные банком на срок более 1 года, за минусом ссуд, гарантированных правительством)	50
Лизинговые операции	60
Группа V	
Ценные бумаги акционерных обществ и предприятий, приобретенные банком	70
Другие права участия, приобретенные банком	80
Группа VI	
Просроченные платежи по ссудам	100

По возможности их регулирования риски подразделяются на открытые и закрытые. Открытые риски не подлежат регулированию (например, форс-мажорные риски). Закрытые риски регулируются. Методами такого регулирования могут быть диверсификация (широкое распределение кредитов в мелких суммах по большому числу клиентов в пределах общего объема операций банка), выдача крупных кредитов только по межбанковским соглашениям, страхование кредитов и депозитов.

При страховании кредитов производится оценка кредитного риска заемщиков, которые предварительно разбиваются на три класса:

класс I — риск неплатежа по ссудам невелик и не требует применения инструмента гарантий или залогового права; вместе с тем на заемщиков класса I действуют внешние факторы, связанные с неустойчивостью валютных курсов, неплатежеспособностью покупателей, изменением цен на сырье и материалы, экономические условия в регионе и пр., о чем кредитующий банк должен иметь как можно более полную информацию;

класс II — риск неплатежа по ссудам достаточно велик, что предопределяется известными банку тенденциями развития всей системы рисков по элементам их классификации;

класс III — к этому классу относятся некредитоспособные хозяйственные подразделения-заемщики, что предопределяет предпочтительный отказ от работы с ними.

При этом определяется коэффициент риска отдельного заемщика банка (K_3) по формуле

$$K_3 = K_p \frac{P_1 + P_2 + \dots + P_n}{K_{вл}} E,$$

где K_p — корректирующий коэффициент, учитывающий класс клиента (для клиентов класса I равен 1, для клиентов класса II — от 2 до 3, для клиентов класса III — от 3 до 4); P_1, P_2, \dots, P_n — размер рисков, связанных с данной кредитной опе-

рацией: $K_{пл}$ — сумма кредитных вложений по данной операции; E — корректирующий коэффициент, учитывающий действие внешних факторов для данного клиента банка (определяется как средняя величина значений P_1, P_2, \dots, P_n — отношение суммы коэффициентов, учитывающих внешние факторы, к их количеству).

К внешним факторам, которые могут оцениваться, должны быть отнесены неустойчивость валютных курсов, неплатежеспособность покупателей клиента, отказ от принятия товара, изменение цен на сырье, рост конкурентоспособности продукции конкурентов клиента, факты хищения и пр. Для оперативной оценки кредиторов банки формируют комплекс данных, пользуясь в том числе имеющимися статистическими данными (возможно проведение специальных исследований). При этом учитываются политические факторы (войны, оккупация иностранными армиями, идеологические разногласия, нестабильность системы власти, опыт функционирования иностранного капитала), социальные факторы (гражданские войны, межнациональные конфликты, религиозные разногласия, антагонизм между социальными группами, сложившееся отношение к иностранцам и гражданам), экономические факторы (тенденция изменения темпов роста валового национального продукта, динамика изменения цен, уровень оплаты труда, природные богатства, уровень безработицы, возможность забастовок и методы решения трудовых конфликтов). Перед принятием решения банки могут прибегать к консультациям ведущих экспертов, информации других банков, отечественных и зарубежных, к проведению специальных исследований. После оценки степени риска банк выбирает метод его регулирования, причем предпочтение отдается методам страхования с возможным привлечением как государственных страховых компаний, так и коммерческих структур, причем размер страховых платежей ставится в зависимость от оценки коэффициентов риска заемщиков.

РИЭЛТЕР (от англ. *realty* — недвижимость) — обладающий лицензией посредник между двумя сторонами, одна из которых желает недвижимость продать, а другая купить.

РИЭЛТЕРСКАЯ ФИРМА — предприятие, обладающее лицензией на право осуществлять посреднические функции в области реализации различных видов имущества: недвижимости (земельные участки, содержащее недр, здания и сооружения), оборудования и механизмов, недвижимого имущества (самолеты, корабли, железнодорожный транспорт, автотранспорт), интеллектуальной собственности (изобретения, открытия, ноу-хау, программные продукты), инвестиционных проектов, бизнеса, предметов искусства и ювелирных изделий.

РЫНОК — сфера товарного обмена, представляющая собой весьма сложное социально-экономическое и организационное формирование, в котором взаимоотношения между производителем продукции (продавцом) и ее потребителем (покупателем) строятся на свободной договоренности и исходят из интересов каждой договаривающейся стороны. Обладает способностью к саморегулированию, когда направления и объемы производства изменяются в зависимости от увеличения или уменьшения потребности в продукции, а конъюнктурная цена продукции имеет тенденцию приближения к величине, отражающей размер общественно необходимого труда на ее изготовление. Одним из субъектов рыночных отношений выступает государство, оно влияет на рынок с помощью экономически целенаправленных мер: размещение государственного заказа, налоговая политика, условия кредитования и др. В сфере рыночных отношений находятся все области человеческой деятельности (производственная, непроизводственная, финансовая, духовная), формирующие отдельные элементы единого рынка.

С точки зрения территориальных границ рынок может быть: в масштабе мирового хозяйства (мировой или внешний), страны (национальный, или внутренний) и ее отдельных регионов (местный). В структуре рынка как единого целого следует различать рынки товаров, услуг, труда, ценных бумаг, валюты, ссудного капитала, научно-технических идей и др.

Разделение рынка на отдельные части на основе какого-либо признака (спрос на отдельные виды товаров, вид валюты, платежеспособность населения, национальная специфика и индивидуальные вкусы и т.д.) называется сегментацией рынка. Сегментация рынка позволяет целенаправленно изучить состояние рынка и осуществить маркетинговые мероприятия (см. *маркетинг*).

РЫНОК ТРУДА — в строительной области — совокупность экономических отношений между обладателями трудовых ресурсов и их покупателями, предусматривающая добровольность выбора видов деятельности человеком, свободу найма работников предпринимателями, свободу движения заработной платы при защищенности трудовых интересов граждан.

Процессы движения рабочей силы, ее включение в общественное производство, использование, высвобождение, распределение и перераспределение характеризуют отношения занятости и политику занятости, т.е. сферу трудовых отношений.

РЫНОЧНЫЕ ОТНОШЕНИЯ — совокупность социально-экономических отношений в сфере обмена, посредством которых осуществляется реализация товаров. Основные элементы рыночного механизма: спрос и предложение. Спрос отражает объем и структуру общественных потребностей, он ограничен покупательской способностью населения. Предложение представляет собой совокупность товаров, поступающих для реализации на рынке. Спрос и предложение — взаимосвязанные и взаимообуславливающие элементы рыночного механизма. Взаимоотношения этих элементов (превышение предложения над спросом или наоборот), качество продукции определяют цену продукции, которая может быть несколько выше или ниже цены, определяемой общественно необходимыми затратами на изготовление продукции, включая надбавки по доставке ее до покупателя (транспортная, торговая и др.).

Для создания или увеличения спроса на рынке сбыта используется *реклама* (см.).

РЫНОЧНЫЕ ЦЕНЫ (р. ц.) — денежное выражение рыночной стоимости товаров (работ, услуг), отражающей затраты на производство и воспроизводство преобладающей части данного вида товаров. Р. ц. складываются в основном под влиянием спроса и предложения на рынке товаров и услуг и колеблются вокруг цены производства товара (услуги). Цена производства (сумма издержек производства и средней прибыли) определяется предприятием-изготовителем самостоятельно или на договорной основе. Цена, по которой товар предприятия-изготовителя передается для реализации, — отпускная. В отпускной цене учитываются себестоимость продукции, налог на добавленную стоимость (НДС), прибыль от реализации товаров, которая облагается налогом в соответствии с действующим законодательством. Свободная розничная цена, по которой отечественные товары реализуются населению, — это отпускная цена + торговая надбавка. Размер торговой надбавки зависит от уровня издержек обращения, транспортных и других расходов, а также от величины отчислений на создание фонда регулирования свободных рыночных цен (фонда риска). Поставка отечественных и импортных товаров (подлежащих продаже по свободным розничным ценам) предприятиям промышленности для дальнейшей переработки, а также предприятиям бытового обслуживания населения осуществляется по свободным отпускным ценам. В случае изменения спроса и

предложения на товары цены могут снижаться или повышаться (повышение регулируется системой налогообложения прибыли). При этом снижение цен предприятия розничной торговли производят за счет фонда регулирования цен (фонда риска).

САНКЦИЯ — мера воздействия, применяемая в отношении предприятий, организаций, ведомств, допускающих невыполнение обязательств и нарушающих установленные нормы и правила поведения. Наиболее часто в качестве меры материального воздействия на нарушителей плановой, договорной, финансовой дисциплины применяются экономические санкции, предусмотренные законами, постановлениями правительства и другими нормативными актами, а также заключенными договорами и соглашениями. Используемые в практике экономические санкции весьма разнообразны: изъятие незаконно полученных доходов, возмещение причиненного ущерба и убытков, различные штрафы, пени, неустойки, выплачиваемые нарушителями потерпевшим, уменьшение и полное лишение материального стимулирования и т.д.

ДЕЛКА — действие, направленное на установление, изменение или прекращение прав и обязанностей физических и юридических лиц (см.). Сделки бывают односторонние (например, дарение, завещание), двусторонние и многосторонние (выражают волю двух или более контрагентов) и являются элементом хозяйственной и биржевой деятельности.

Разновидностью хозяйственных сделок являются *факторинговые сделки* (см.), по которым определенные кредитные институты оказывают услуги по рефинансированию дебиторских обязательств клиента без права обратного требования. Заключаются в покупке обязательств дебитора, авансировании клиента в размере 80—90% суммы дебиторской задолженности с окончательным перерасчетом после полного погашения задолженности дебиторами. Оплата факторинговых услуг осуществляется посредством комиссионных вознаграждений.

Преимуществом факторинговых услуг является то, что к посреднику — фактору — переходят бухгалтерский учет и возможное взимание долга с неаккуратных плательщиков (дебиторов). Комплексный характер услуг факторских компаний позволяет не только переносить на них часть функций бухгалтерии и отдела реализации, но и поручать проведение анализа сырьевой стратегии, перспектив и финансовых результатов выхода на рынок.

В строительстве достаточно высоки дебиторской задолженности, например, заказчиков генеральным подрядчиком, особенно если заказчиков много, а объемы выполняемых работ для них невелики. В этом случае использованием факторинговых услуг позволит строителям своевременно получать причитающиеся им суммы за выполненные работы.

Другой формой сделок, заключаемых между физическими и юридическими лицами, являются *сделки «оффсет»* — одна из форм встречной торговли, которая предполагает как обмен товарами и услугами, так и предоставление возможности вкладывать капитал взамен различного рода услуг и льгот. Такого рода сделка может заключаться, например, с инвестором строительства объектов муниципальной собственности в обмен на выделение инвестору части квартир в строящемся доме или первого этажа под магазин и т.п.

СМЕШАННОЕ ТОВАРИЩЕСТВО — объединение нескольких граждан и (или) юридических лиц, созданное на основании договора между ними для совместной хозяйственной деятельности. Смешанное товарищество включает действительных членов и членов-вкладчиков. Действительные члены смешанного товарищества несут полную солидарную ответственность по обязательствам товарищества всем своим имуществом. Члены-вкладчики несут ответственность в пределах своего вклада в имущество товарище-

ства. Имущество формируется за счет вкладов участников, полученных доходов и других законных источников и принадлежит его участникам на праве общей долевой собственности. Является юридическим лицом.

СОБСТВЕННОСТЬ — экономическая категория, отражающая право владения и распоряжения имуществом, принадлежащим физическим и (или) юридическим лицам.

Имущество может находиться в частной, государственной, муниципальной собственности, а также в собственности общественных объединений (организаций).

Право частной собственности распространяется на собственность граждан и юридических лиц (предприятий).

Собственность граждан (имущественная и интеллектуальная) создается и приумножается за счет их трудовых доходов от участия в общественном производстве, от ведения собственного хозяйства, доходов и средств, вложенных в кредитные учреждения, акции и другие ценные бумаги, от приобретения имущества по наследству и по иным основаниям, допускаемым законом.

Хозяйственные общества и товарищества, кооперативные, коллективные и другие предприятия, созданные в качестве собственника имущества и являющиеся юридическими лицами, обладают правом собственности на имущество, переданное им в форме вкладов и других взносов их учредителей, а также на имущество, полученное в результате своей предпринимательской деятельности и по иным основаниям, согласно действующему законодательству.

Собственность общественных объединений (организаций) включает в себя здания, сооружения, жилищный фонд, оборудование, инвентарь, имущество культурно-просветительного и оздоровительного назначения, денежные средства, акции и другие ценные бумаги, а также иное имущество, необходимое для обеспечения их деятельности и закрепленное за ними.

Государственная собственность выступает в виде федеральной собственности и собственности республик, входящих в состав Российской Федерации. В государственной собственности находится имущество органов власти и управления РФ, ресурсы континентального шельфа и морской экономической зоны, культурные и исторические ценности общегосударственного значения, средства госбюджета, часть золотого запаса, алмазного и валютного фондов, республиканский пенсионный, страховой, резервный и иные фонды.

В муниципальной собственности находятся имущество органов городской, местной власти, средства местного бюджета и внебюджетных фондов, жилищный фонд, нежилые помещения в домах жилищного фонда, объекты инженерной инфраструктуры, а также могут находиться предприятия сельского хозяйства, торговли, бытового обслуживания, транспорта, учреждения народного образования, культуры и иное имущество, необходимое для экономического и социального развития городов, районов и других территориальных образований.

СОБСТВЕННЫЕ ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА (с. о. с.) — часть оборотных средств (см.) строительных предприятий, которыми они наделяются при создании. Вместе с основными производственными фондами (см.) они образуют уставный фонд. С. о. с. позволяют приобретать необходимые запасы материалов и проводить другие мероприятия, обеспечивающие непрерывную, планомерную работу предприятия. При необходимости увеличения объема с. о. с., например, если увеличивается количество выпускаемой продукции, они пополняются за счет прибыли предприятия. В распоряжении строительного предприятия всегда находится некоторое количество средств, которое оно должно, но еще не выплатило (задолженность по за-

работной плате, поставщикам и др.), это так называемые устойчивые пассивы, они пополняют с. о. с. предприятия.

СОВМЕЩЕНИЕ ПРОФЕССИЙ — освоение рабочим нескольких (например, двух) профессий, что позволяет ему выполнять в течение рабочего дня наряду с работами по основной профессии работы по другим профессиям. Совмещение профессий целесообразно на тех работах, где имеются продолжительные технологические перерывы для рабочих отдельных специальностей.

СОВОКУПНЫЙ ДОХОД — понятие, используемое при налогообложении физических лиц; представляет собой все виды дохода. Включает в себя основную и дополнительную заработную плату, дивиденды, все виды помощи в денежной и натуральной форме, оказываемой физическим лицам предприятиями, учреждениями и организациями (за исключением сумм материальной помощи, оказываемой в связи с чрезвычайными обстоятельствами, стоимости подарков, полученных от предприятий в денежной и натуральной форме либо в форме оказания услуг, а также стоимости призов, полученных на конкурсах и соревнованиях, и др.). Призы на чемпионатах Европы, мира, Олимпийских играх включаются в совокупный доход.

СОИЗМЕРЕНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ — процедура, позволяющая сопоставлять между собой различные показатели, характеризующие рассматриваемые предметы или явления. Если показатели выражены в разных измерителях и имеют разную значимость, для сопоставления требуется определить их приоритетность, ранги или относительную весомость.

Например, есть несколько решений выполнения строительного процесса: при одном меньше затраты труда, при другом меньше времени потребуются для выполнения работ, при третьем экономится топливо и т.д. Экспертным способом установлена относительная весомость показателей, например, трудозатраты — 0,40, затраты времени — 0,25, затраты топлива — 0,35. Затраты ресурсов по каждому варианту множатся на относительные весомости этих ресурсов, определяется сумма приведенных величин и по ней выбирается наиболее целесообразный вариант.

СООРУЖЕНИЯ — строительные объекты, не относящиеся к категории *зданий* (см.): мосты, тоннели, плотины, шахты, железные и автомобильные дороги, линии электропередач, трубопроводы и др.

СОПРЯЖЕННЫЕ КАПИТАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ — капитальные вложения в отрасли, технологически связанные с вновь вводимым или реконструируемым предприятием, требующие развития в связи с его возведением (реконструкцией). Например, в регионе развивается производство сборного железобетона. Обеспечение новых мощностей требует увеличения добычи заполнителей, цемента, арматурной стали. Это непосредственные связи — первый концентр. В свою очередь, дополнительное производство цемента потребует дополнительного топлива, затраты на это — второй концентр и т.д. Обычно в расчетах учитывают один или два концентрира.

СПЕЦИАЛЬНЫЕ СИСТЕМЫ ПРЕМИРОВАНИЯ — системы материального поощрения работников за счет специальных источников (к которым не относятся прибыль и себестоимость строительного-монтажных работ): премии за сбор, хранение, сдачу и отгрузку лома и отходов черных и цветных металлов; за сдачу, возврат и повторное использование деревянной и картонной тары, бумажных мешков; за сдачу отдельных видов отходов производства для вторичного их использования; за сокращение времени нахождения вагонов под погрузкой и выгрузкой, их уплотненную загрузку; за сокращение простоев автомобилей против установленных норм и др.

СПИСОЧНАЯ ЧИСЛЕННОСТЬ — численность работников предприятия, в которую включаются все постоянные, сезонные и временные работ-

ники, принятые на работу; все фактически работавшие в данный период и отсутствовавшие на работе по каким-либо причинам (отпуск, болезнь, выполнение государственных или общественных обязанностей и т.п.).

Не подлежат учету работники, временно откомандированные и переведенные на работу в другое предприятие и получающие от него заработную плату, а также привлеченные для выполнения работ по договорам с другими предприятиями. Моментом учета для включения в списочную численность является дата приема работника на работу на данном предприятии, а для исключения — дата его увольнения. Списочная численность учитывается ежедневно, включая праздничные и выходные дни, и характеризует наличие работников на определенную дату (момент).

Показатель численности строительного-производственного персонала используется для исчисления *производительности труда* (см.) в строительстве, что позволяет охватить организационно-техническими мероприятиями по росту производительности труда работников, занятых не только на основных работах, но и в обслуживающих хозяйствах; при помощи этого показателя обеспечиваются выявление и реализация дополнительных резервов экономии затрат труда благодаря совершенствованию организации автотранспортных перевозок, складского хозяйства, погрузочно-разгрузочных работ; создается возможность в случае производственной необходимости оперативного перемещения работников из одной группы в другую без ущерба для производительности труда.

СПОСОБЫ СТРОИТЕЛЬСТВА (с. с.) определяют организационные формы управления строительством. В Российской Федерации большая часть объема строительного-монтажных работ осуществляется подрядным способом.

Подрядный способ применяется постоянно действующими хозяйственными строительными-монтажными организациями. Предприятия или учреждения, для которых должно осуществляться строительство, выступают в роли заказчиков, а строительные организации — в роли подрядчиков. Взаимоотношения между заказчиком и подрядчиком регулируются заключенным между ними договором подряда, который заключается на строительство новых, реконструкцию и расширение действующих объектов.

Договор подряда — разновидность хозяйственного договора, т.е. направленного на достижение хозяйственных целей соглашения между организациями, обладающими правами юридического лица.

Условия, установленные сторонами в договоре подряда, именуется его содержанием. Существенными считаются те условия договора, без которых невозможно его заключение, а также все те условия, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение (например, условие о поставке цемента в определенной таре или упаковке).

Порядок заключения договора определяется Основами гражданского законодательства и Гражданскими кодексами республик, а также особыми правилами и нормативными актами. В строительстве порядок заключения хозяйственного договора, имущественная ответственность по нему, сроки исполнения и ряд других вопросов регулируются Правилами о подрядных договорах по строительству (1987 г.), которые предусматривают: порядок и сроки заключения договора; обеспечение строительства строительными материалами и оборудованием; услуги сторон; условия производства работ; сдачу и приемку законченных объектов и выполненных работ; платежи и расчеты; имущественную ответственность сторон, а также характер и сроки предоставления заказчиком подрядчику всей необходимой проектно-сметной документации.

Подрядный с.с. полнее соответствует условиям технического прогресса и лучше, чем хозяйственный способ, соответствует принципам коммерциализации предприятий и организаций.

Хозяйственный с.с. характеризуется тем, что предприятие, имеющее средства для строительства, не привлекая подрядную организацию, самостоятельно выполняет для собственных нужд строительные и ремонтно-строительные работы. Для этого каждому предприятию приходится создавать собственную производственную базу, приобретать или брать в аренду строительные машины, механизмы, инструмент, инвентарь, обеспечивать стройку материалами, конструкциями, проектно-сметной документацией, рабочими, инженерно-техническим и административно-управленческим персоналом. По окончании строительства созданная для него производственная база, а также кадры строителей обычно расформировываются.

Хозяйственный с.с. отличается низкой эффективностью затрат и использованием ресурсов, не создает условий для развития индустриальных методов ведения строительства, ведет к увеличению его сроков. Применение его оправдано только при небольших объемах работ, когда использование подрядных строительных организаций затруднено, а создание новых — экономически нецелесообразно.

СРЕДНЕСПИСОЧНАЯ ЧИСЛЕННОСТЬ (с.ч.) — численность работников предприятия, определяемая за период более одних суток путем деления суммарной списочной численности работников за календарный день отчетного периода (включая праздничные и выходные дни) на число календарных дней отчетного периода. При этом численность работников за праздничные и выходные дни принимается равной *списочной численности* (см.) предшествующего рабочего дня. С.ч. может быть *общей*, с включением всех работников, состоящих в списках предприятия, в том числе и отсутствующих по тем или иным причинам, и *явочной* — без учета работников, отсутствующих по разным причинам.

Показатели среднесписочной численности используются для оценки трудовых ресурсов за отчетный период и для расчета ряда других статистических показателей: уровня производительности труда, средней заработной платы, фондовооруженности, механизированности и др.

СРЕДНЯЯ ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА — отчетный показатель, используемый в строительных организациях. Величина заработной платы, приходящаяся на одного работника: часовая, дневная, месячная (квартальная, годовая). Средняя заработная плата (часовая и дневная) определяется делением соответствующего фонда заработной платы, начисленного за отчетный период, на количество отработанных человеко-часов (человеко-дней), а месячная (квартальная, годовая) — на *среднесписочную численность* (см.) работников за соответствующий отчетный период. Средняя месячная (квартальная, годовая) заработная плата в отличие от дневной и часовой учитывает все виды оплаты из фонда оплаты труда работников списочного состава (включая оплату труда совместителей), вознаграждений по итогам работы за год и единовременных поощрений работников.

В зависимости от месторасположения строительной организации происходит дифференциация заработной платы. Одним из направлений дифференциации являются *районные коэффициенты к заработной плате* (см.).

СРОК СЛУЖБЫ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ определяется их *износом* (см.). Целесообразность замены старых основных фондов на новые определяется получением в результате этого дополнительной прибыли. Снятие с производства морально устаревших о.ф., физически еще не выработавших своего ресурса, приводит к потере прибыли (которая могла бы образоваться при их эксплуатации) и части амортизационных отчислений (они не пол-

ностью компенсировали стоимость этих фондов). Такие потери могут быть уменьшены при сближении сроков морального и физического износа фондов. Это возможно путем более интенсивного использования активной части *основных производственных фондов* (см.), ресурс которых определяется количеством рабочих циклов; повышения *технологической гибкости о.ф.* (см.) и *технологичности продукции* (см.).

СТАГНАЦИЯ — специальный экономический термин, определяющий застой в производстве, торговле и т.д. Падение производства, стагнация, сочетающиеся с непрерывным ростом цен и возрастанием безработицы, в экономической литературе определяются специальным термином — *стагфляция* (стагнация в сочетании с инфляцией). Причины: дефицит государственного бюджета, приводящий к выпуску бумажных денег (не обеспеченных производством товаров, переполняющих каналы обращения, и ведущих к резкому росту цен — инфляция); высокий уровень непроизведенных расходов государства (особенно военных); рост объемов незавершенного строительства, в результате которого затраты человеческого труда не увеличивают объем потребительских благ; товарный дефицит, в результате которого спрос превышает предложение и растут цены; монопольное положение производителей, позволяющее им поднимать цены на продукцию, не улучшая ее качества, или выпускать только дорогостоящую продукцию; превышение роста заработной платы над ростом производительности труда и др.

СТАНДАРТИЗАЦИЯ — процесс установления и применения стандартов. Стандарт — образец, эталон, модель, исходные для сопоставления с ними других подобных объектов. Стандарты в нормативно-технической документации устанавливают комплексы нормативных требований, правил и условий к объекту стандартизации, обязательные для соблюдения в рамках, установленных для действия стандарта. Рамки действия: на всей территории страны, в пределах отрасли, на одном предприятии или в одном объединении.

СТЕПЕНЬ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ ТРУДОВЫМИ РЕСУРСАМИ определяется на основе анализа и расчетов. На первом этапе сопоставляется общая численность работников строительной организации с плано-расчетной по строительной организации в целом, в том числе по ее структурным подразделениям. Затем проводится аналогичное сопоставление по категориям персонала, по видам производственно-хозяйственной деятельности. В ходе анализа определяется доля рабочих, занятых выполнением строительного-монтажных работ, в общей численности строительного-производственного персонала. Полученные показатели оцениваются по результатам сопоставления фактических данных с расчетными, что позволяет выявить избыток или недостаток трудовых ресурсов. Отклонения могут иметь место из-за дефицита отдельных категорий работников, низкого технического и организационного уровня строительного производства (что требует дополнительного привлечения рабочих кадров); из-за несовершенной системы управления в организации, что обуславливает дополнительную потребность в служащих, и др.

Особенно тщательно анализируется обеспеченность рабочими кадрами основного производства. Анализ проводится в целом по строительной организации, отдельным ее структурным подразделениям, по объектам, по периодам времени. В результате анализа выявляется недостаток рабочих не только по численности, но и по специальностям, квалификации. Такой материал должен стать основой дальнейшей кадровой политики. Анализируется и выполнение плановых расчетов организации по дополнительному привлечению рабочих кадров. Анализируется также использование *рабочего времени* (см.), определяется величина потерь рабочего времени, выяв-

ляются причины потерь и возможности их устранения. Определяется также величина скрытых потерь рабочего времени: затраты труда на переделку брака, доводку конструкций и деталей заводского изготовления; дополнительные трудовые затраты из-за неправильного и нерационального складирования материалов и др.

В заключение определяется величина экономии ресурсов по результатам реализации выявленных резервов.

СТРАХОВАНИЕ — система экономических отношений, включающая создание за счет средств предприятий, организаций и населения специального денежного (страхового) фонда и его использование для возмещения материального ущерба, а также для оказания отдельным гражданам (или их семьям) помощи в случае наступления различных страховых событий в их жизни (потеря трудоспособности, несчастный случай, лечение в стационаре, достижение определенного возраста и т.д.). Различают: *имущественное страхование*, объектом которого выступают различные материальные ценности в виде основных и оборотных фондов производственного и непромышленного назначения, урожай сельскохозяйственных культур, животные, предметы домашнего хозяйства и др.; *личное страхование*, в качестве объектов которого выступают жизнь, здоровье, трудоспособность человека и *страхование сделок*.

Основным видом страхования в сфере строительства является договор добровольного страхования зданий, сооружений, объектов незавершенного строительства, транспортных средств, машин, оборудования, инвентаря, товарно-материальных ценностей и другого имущества, принадлежащего строительной организации любой организационно-правовой формы. В соответствии с договором страхователь (строительная организация), исходя из согласованной стоимости (страховой суммы) объекта страхования и установленной тарифной ставки, уплачивает страховой компании страховой взнос. Страховая компания (страховщик) принимает на себя в этом случае обязательство возместить страхователю при наступлении страхового события материальный ущерб в размере страховой суммы или соответствующей ее части в зависимости от степени повреждения застрахованного объекта. Содержание договора страхования имущества может быть весьма разнообразно. Например, строительная организация может застраховать основные средства производства, находящиеся на конкретной строительной площадке, на период производства работ. В обязанности страховщика в этом случае входит выплата страховых сумм при повреждении строящихся зданий и сооружений, строительных машин, оборудования и других видов имущества, представляющих собой предметы и средства труда и находящиеся на строительной площадке.

В настоящее время перспективными видами страхования для строительных организаций можно считать страхование *риска* (см.) неплатежа при *строительстве объектов «под ключ»* (см.) (объектом страхования являются вытекающие из договора подряда обязательства заказчика уплатить в указанный в договоре срок обусловленную договорную цену) и страхование цены и прибыли при совершении *фьючерсных сделок* (см.).

Особая форма страхования — *хеджирование* (см.). При хеджировании участники сделок получают возможность в известной мере страховать себя от возможных потерь от изменения цен в течение срока сделки, т.е. осуществлять страхование рисков от неблагоприятных изменений цен по контрактам и коммерческим операциям, предусматривающим поставки (продажи) товаров в будущих периодах. Хеджирование совершается на бирже путем встречных покупок (продаж) фьючерсных контрактов. При ликвидации фьючерсного контракта покупатель (продавец) может скомпенсировать ту разницу в цене, которую он потеряет в случае неблагоприятного

изменения цены на рынке реального товара. Хеджирование возможно применять, например, при заключении контрактов на поставку технологического оборудования при строительстве промышленных объектов.

СТРОИТЕЛЬНАЯ ПЛОЩАДКА — территория, на которой размещаются основные *сооружения* (см.) возводимого объекта, временные *здания* (см.) и сооружения, необходимые для его строительства, внугрипостроечные дороги, сети и коммунализации.

СТРОИТЕЛЬНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ (с. п.) — предприятие, которое действует в сфере строительства и осуществляет научные, экспериментальные, изыскательские и проектные работы, добычу сырьевых ресурсов и их переработку, изготовление материалов, изделий и конструкций, возведение всех видов зданий и сооружений, транспортное обслуживание. Деятельность с. п. обеспечивается наличием в их распоряжении необходимых ресурсов: людских, денежных, материальных, энергетических. С помощью и при участии этих ресурсов в результате производственного процесса создается *продукция с. п.* (см.), ее создание — цель деятельности с. п. Научно-технический прогресс сказывается на изменениях технологии, использовании новой техники; приводит к необходимости *реконструкции* (см.), *технического перевооружения* (см.), *модернизации оборудования* (см.). В ряде случаев возникает необходимость расширения производства. Научно-технический прогресс сказывается также и на продукции предприятия, изменения которой приводят к необходимости изменения технологии и организации с. п. Возможны все виды собственности с.п.: государственная, коллективная, частная. Получают распространение совместные предприятия.

СТРОИТЕЛЬНЫЙ ОБЪЕКТ — *здание* (см.) или *сооружение* (см.), возводимое *строительной организацией* (см.).

СТРОИТЕЛЬНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ (с. о.) представляют собой *строительные предприятия* (см.), осуществляющие возведение, реконструкцию, капитальный ремонт зданий и сооружений, монтаж оборудования. Основные организационные формы: тресты, комбинаты (объединения), строительные управления (СУ), строительномонтажные управления (СМУ), подвижные механизированные колонны (ПМК). С. о. могут выступать в качестве *генерального подрядчика* (см.) или субподрядчика. Генподрядчик заключает договор с *заказчиком* (см.) на возведение строительного объекта и принимает на себя всю ответственность за организацию и проведение работ, достижение требуемого качества и выдерживание установленных сроков.

Субподрядные организации выполняют работы по договорам с генподрядчиком по своей специальности, например монтаж оборудования, кровельные работы и т.п. С. о. могут находиться в собственности государства, муниципальных органов, крупных хозяйственных предприятий, акционерных обществ, кооперативных и других компаний, физических лиц. При переходе к рынку основная масса строительных организаций приватизируется, проходит процесс увеличения количества мелких предприятий типа СМУ и мелче. Возведение зданий и сооружений занимает длительное время, как правило, несколько лет. При этом *капитальные вложения* (см.), используемые по ходу строительства, исключаются на время из оборота («замораживаются»), не участвуют в образовании *национального дохода* (см.), что снижает *эффективность их использования* (см.). Отсюда возникает необходимость сокращения объемов незавершенного строительства, но не меньше задела, обеспечивающего нормальную работу строительной организации. Специфические формы организации строительных работ возникают при возведении объектов, территориально существенно оторванных от места расположения с. о., не исключено использование вахтового

метода. При относительно небольших объемах строительных работ на предприятиях они выполняются своими строительными подразделениями хозяйственным способом.

СТРОИТЕЛЬСТВО КАК ОТРАСЛЬ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА участвует в создании *основных фондов* (см.) для всех отраслей народного хозяйства. Продукцией капитального строительства являются вводимые в действие и принятые в установленном порядке производственные мощности и объекты непроизводственного назначения. По мере ввода в действие они становятся основными фондами. В их создании участвуют и многочисленные отрасли народного хозяйства (промышленность строительных материалов и стройиндустрия, машиностроение и химическая промышленность и др.). Здания и сооружения, оснащенные технологическим, энергетическим и иным оборудованием и техникой, составляют натурально-вещественное содержание основных производственных фондов.

Капитальное строительство создает, таким образом, материальные условия, обеспечивающие возможность функционирования средств производства.

Более 70 отраслей народного хозяйства обслуживают отрасль строительства, в ней используется около 20% продукции черной металлургии, большая часть продукции промышленности строительных материалов, конструкций, деталей и др.

Отрасль строительства объединяет деятельность проектно-исследовательских, научно-исследовательских организаций, предприятий стройиндустрии, а также организаций, выполняющих работы хозяйственным способом. К сфере капитального строительства относят также заказчиков, распорядителей капитальными вложениями, источниками которых являются средства государственного бюджета и собственные средства предприятий.

Характерные черты и особенности капитального строительства во многом зависят от своеобразия его продукции (см. *Продукция строительного предприятия*) и особенностей производственного процесса.

Продукция строительства (здания, сооружения) неподвижна, имеет, как правило, большие размеры и вес, очень многообразна, многодетальна, сложна. Производственный процесс прерывен.

Производство имеет кочующий характер, ведется на открытом воздухе, длится иногда годами. Преобладают транспортные операции. Средства труда, люди — подвижны. Условия труда часто неудобные и тяжелые, что предопределяет сменяемость кадров.

Развитие строительства, повышение его эффективности происходит на основе индустриализации, основными направлениями которой являются: перенос выполнения части технологических процессов со строительных площадок на заводы, в стационарные условия производства с обеспечением повышения сборности возводимых зданий и сооружений; улучшение технологических проектных решений зданий и сооружений, их дальнейшая типизация и унификация; механизированное поточное производство конструкций, изделий, деталей и материалов на заводах или в подсобных цехах строительных организаций с высокой степенью их строительной готовности; механизированное поточное выполнение технологических операций и процессов возведения зданий и сооружений с применением инвентарных средств; комплектная доставка материалов, деталей и конструкций в инвентарных средствах по графикам, обеспечивающим непрерывное производство строительных работ; экономически целесообразная замена на строительных площадках временных зданий и сооружений инвентарными.

Схема управления строительством постоянно меняется от отраслевой к территориальной организации. В современных условиях стремления к

рыночной модели экономики организационные формы управления строительством совершенствуются по двум направлениям: 1) сокращается звенность (ступени) управления; 2) возрастает роль территориального самоуправления.

В Российской Федерации строительные организации имеют различные организационно-правовые формы (концерны, ассоциации, акционерные общества, товарищества и др.) и формы собственности (государственная, коллективная, частная). Сохраняются тресты, управления, участки и бригады (комплексные, специализированные, подрядные и др.).

Центральным органом управления капитальным строительством является Государственный комитет РФ по вопросам архитектуры и строительства (Госстрой РФ).

В строительстве постепенно проникают рыночные элементы: спрос, предложение, конкуренция, свободное ценообразование, предпринимательство, подрядные торги на аукционах, *тендеры* (см.) и др.

СТРОИТЕЛЬСТВО «ПОД КЛЮЧ» — предусмотренные в договоре обязательства *генподрядчика* (см.) сдать *заказчику* (см.) полностью законченный и оборудованный объект, за который заказчик оплачивает всю стоимость после его сдачи.

ТАНТЬЕМА — одна из форм дополнительного вознаграждения, выплачиваемого директорам, членам правления и руководящим служащим акционерных обществ, компаний, банков, предприятий. Величина тантьемы (которая часто превышает оклады) утверждается высшим органом управления конкретным предприятием, общим собранием акционеров. Устанавливается обычно в определенном проценте от чистой прибыли.

ТАРИФНАЯ СИСТЕМА — совокупность нормативных документов, определяющих различия в оплате труда работников разной квалификации: тарифные ставки, тарифные сетки, единый тарифно-квалификационный и отраслевые справочники, надбавки к тарифным ставкам за личные достижения в труде или за отклонения от обычных условий труда. *Тарифная ставка* — это абсолютный размер заработной платы рабочих различной квалификации в единицу времени. Тарифные ставки бывают часовые, дневные и месячные. Месячные тарифные ставки, как правило, называются должностными окладами. *Тарифная сетка* представляет собой шкалу, определяющую соотношение в размерах тарифных ставок в зависимости от квалификации (сложности) труда. Она характеризуется числом тарифных разрядов, темпами абсолютного и относительного возрастания тарифных коэффициентов, а также соотношением крайних (низшего и высшего) тарифных разрядов. Тарифные ставки, равные установленной минимальной месячной заработной плате, вводятся для 1-го разряда. В этом случае тарифные ставки всех последующих разрядов определяются расчетным путем как произведение тарифной ставки 1-го разряда на соответствующий тарифный коэффициент. Тарифный коэффициент показывает, во сколько раз работа того или иного квалификационного разряда тарифной сетки сложнее работ 1-го разряда. Квалификационный разряд — показатель сложности работ в данной отрасли; число разрядов показывает, на сколько групп разбиты все работы по сложности их выполнения в тарифной сетке. *Тарифно-квалификационные справочники* служат для определения тарифных разрядов по каждой профессии и специальности, а также для установления разрядов рабочих в зависимости от сложности работ (см. Единый тарифно-квалификационный справочник работ и профессий рабочих).

В целях преобразования организации и дифференциации оплаты труда работников бюджетной сферы постановлением Правительства РФ № 785 от 14 октября 1992 г. введена Единая тарифная сетка (ЕТС). Она позволяет обеспечивать равную оплату за равносложный труд независимо от сферы

его приложения для работников производственных и непроизводственных отраслей народного хозяйства, финансирование которых производится за счет бюджетных средств.

Указанная система оплаты базируется на сопоставлении сложности трудовых функций различных групп и категорий персонала, конкретных должностных обязанностей работников, их образовательного уровня и ряда других факторов. В совокупности эти факторы трудового процесса обеспечивают достаточно полную характеристику оценки труда работников и обуславливают возможность применения общих принципов дифференциации оплаты их труда на основе ЕТС. Сопоставление уровней сложности труда по профессиям рабочих и должностям служащих позволило распределить работников по 18 разрядам ЕТС. Рабочих — с 1-го по 8-й и служащих — со 2-го по 18-й разряд.

Одним из принципиальных моментов реформы оплаты труда на основе ЕТС является установление исходной тарифной ставки на уровне минимальной заработной платы работников простого труда, т.е. размер ставки 1-го разряда соответствует величине минимального размера оплаты труда, который пересматривается ежеквартально, в зависимости от изменения индекса потребительских цен. Ставки (оклады) работников остальных разрядов ЕТС устанавливаются путем умножения тарифной ставки (оклада) 1-го разряда на соответствующий тарифный коэффициент, приведенный в таблице:

Разряды оплаты труда	1-й	2-й	3-й	4-й	5-й	6-й
Тарифные коэффициенты	1,0	1,30	1,69	1,91	2,16	2,44
Разряды оплаты труда	7-й	8-й	9-й	10-й	11-й	12-й
Тарифные коэффициенты	2,76	3,12	3,53	3,99	4,51	5,10
Разряды оплаты труда	13-й	14-й	15-й	16-й	17-й	18-й
Тарифные коэффициенты	5,76	6,51	7,36	8,17	9,07	0,07

В целях стимулирования повышения квалификации и установления обоснованных уровней оплаты труда различных категорий работников ЕТС предусматривает нарастание уровней тарифных ставок от более низкого разряда к более высокому в следующих размерах: 2-й и 3-й разряды — на 30% от разряда к разряду, с 4-го по 15-й разряд — на 13% и с 15-го по 18-й разряд — на 11%.

Разряды оплаты труда работников в соответствии ЕТС определяются по результатам аттестации служащих и перетарификации рабочих.

Тарификация труда — тарификация работ и присвоение квалификационных разрядов рабочим. **Тарификация работ** — это определение разряда работ, т.е. отнесение работ к определенной группе сложности. Присвоение квалификационных разрядов рабочим производится в зависимости от сложности работ, которые они могут выполнять; в строительстве оно осуществляется в соответствии с Единым тарифно-квалификационным справочником работ и профессий рабочих (ЕТКС).

ЕТКС — перечень всех массовых, часто встречающихся профессий и квалификационных характеристик. Предназначен для тарификации труда. Содержит перечень и производственные характеристики работ с распределением их на разряды, отражающие степень сложности каждой работы. Для каждой профессии приведены квалификационные характеристики, включающие краткий перечень основных работ, которые должен уметь выполнять рабочий; перечисление свойств, способов и приемов, знание которых обязательно; описание наиболее характерных для данных про-

фессий работ. Приведен диапазон разрядности для каждой профессии — пределы разрядов работ и рабочих. На основе ЕТКС каждому рабочему квалификационной комиссией в строительной организации присваивается квалификационный разряд, который служит базой для оплаты его труда.

ТЕКУЩЕСТЬ РАБОЧЕЙ СИЛЫ — показатель стабильности трудовых ресурсов предприятия, определяемый как отношение числа работников, уволенных по причинам, не вызванным производственными нуждами, к *среднесписочному числу* (см.) работников за соответствующий отчетный период.

ТЕНДЕР — конкурсная форма размещения заказов на закупку на рынке оборудования или привлечение подрядчиков для сооружения объектов или выполнения других работ. Условия конкурса объявляются заранее. Фирмы, заинтересованные принять участие в конкурсе (торгах), — *оференты* — направляют заказчику составленные по определенной форме *тендерные предложения*, которые называются *офертами* или *тендерами*. Участники торгов (оференты) вместе с тендерными предложениями предоставляют гарантию местного банка или страховой компании. Выигравший торги участник предоставляет заказчику гарантию (бонд) первого класса банка. Тендеры обеспечивают заказчику наиболее выгодные для него коммерческие условия, оптимальные сроки выполнения работ или предоставления услуг, возможность привлечь наиболее конкурентоспособных поставщиков или подрядчиков.

ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ (ТЭП) — количественные показатели, характеризующие техническую и экономическую стороны работы *строительного предприятия* (см.), отдельного участка, цеха, вида работы, конструкции, организационного решения и др. По предприятию: производительность труда, качество продукции, фондовооруженность, себестоимость, прибыль и доход, использование машин, объемы производства и др. По конструкциям, машинам и т.п. видам работ и др.: технические характеристики, затраты труда и т.п.

ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ — обоснование выбора проектного или производственного решения путем выявления и сопоставления *технико-экономических показателей (ТЭП)* (см.) вариантов и принятия варианта с наилучшими ТЭП. В зависимости от стоящей задачи могут быть выбраны для сравнения разные показатели, наиболее значимые для рассматриваемого решения. Например, ставится задача выбора варианта решения с меньшей трудоемкостью. Выбирая вариант по наиболее значимому показателю, следует делать проверку и определять остальные показатели. В частности, в предыдущем примере может оказаться, что решение, требующее наименьшей трудоемкости, приводит к неприемлемому перерасходу денежных средств и т.д., поэтому нужна *оптимизация решений* (см.).

ТЕХНИЧЕСКОЕ ПЕРЕВООРУЖЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ — один из элементов *реконструкции* (см.), включает мероприятия по повышению технического и экономического уровня активной части основных фондов участков, цехов, использованию новой техники, технологии, новых материалов и энергетических ресурсов.

ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ГИБКОСТЬ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ (т. г.) — приспособленность технологических устройств и процессов (машин, технологические режимы, организационные особенности) к изменению строительной продукции (конструкций, изделий, видов работ и др.). Т. г. определяется при совместном анализе продукции и технологии, но характеризует при этом способ изготовления — технологию. Ср. *технологичность строительной продукции* (см.). В основном характерна для производственных предприятий. В строительных организациях выступает в

виде мобильности. Технология предприятий меньше подвержена изменениям по сравнению с продукцией. За срок службы технологии на строительных предприятиях продукция может измениться несколько раз, и каждое изменение связано с затратами на перестройку производства. Исполняя прогноз вероятной *изменчивости строительной продукции* (см.), следует найти наиболее выгодный вариант адаптивности технологии к этой изменчивости (особенно периодической). Повышение адаптивности потребует дополнительных затрат при создании или реконструкции предприятия в основном за счет создания «горячих» (см.) и «холодных» (см.) резервов мощности. Зависимость между этими дополнительными затратами (K_0), ожидаемым числом реконструкций за срок службы *основных производственных фондов* (см.) предприятия ($r = I_0$), затратами и потерями при проведении очередной перестройки производства (K_r) и коэффициентом *дисконтирования* ($E_{\text{нп}}$) имеет вид

$$K_0 + \sum_1^R K_r \frac{1}{(1+E_{\text{нп}})^{tr}} \rightarrow \min.$$

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ПЕРЕРЫВ (т. п.) — время вынужденного прекращения работы, связанное со специфическими особенностями рабочего процесса, выполняемого в правильных организационно-технических условиях. Например, вынужденное прекращение работы (т. п.) у монтажников 4-го и 5-го разрядов вызвано тем, что у них закончился цементный раствор в ящике.

ТЕХНОЛОГИЧНОСТЬ СТРОИТЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ — приспособленность строительной продукции к способу ее изготовления: на предприятиях — конструкции, изделия; в строительных организациях — виды работ при возведении строительных объектов. Технологичность с. п. определяется при совместном рассмотрении продукции и технологии (т.е. способа ее создания), но характеризуется при этом продукция. Ср. *Технологическая гибкость* (см.). Одна и та же продукция будет по-разному технологична при ее создании на предприятиях с разной технологией. Экономическим показателем технологичности будут затраты на переработку поступающих на данное предприятие ресурсов в готовую продукцию. Резервы снижения затрат на строительных предприятиях за счет повышения технологичности достигают 10%, а в ряде случаев и выше. Экономический показатель технологичности — только часть себестоимости. Возможны противоречия, когда более технологичная продукция окажется и более дорогой. Выход — поиски пути ликвидации противоречия за счет возможных изменений продукции и технологии.

ТОВАРИЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ (акционерное общество закрытого типа) представляет собой объединение граждан и (или) юридических лиц для совместной хозяйственной деятельности. Уставный фонд товарищества образуется только за счет вкладов (акций) учредителей. Вклады могут переходить от собственника к собственнику только с согласия других участников товарищества. Имущество формируется за счет вкладов участников, полученных доходов и других законных источников. Является юридическим лицом.

ТОРГИ — составительная форма закупок или размещения заказов, при которой покупатель объявляет конкурс для продавцов на товар с определенными технико-экономическими характеристиками. Большое число участников обостряет конкуренцию, что позволяет разместить заказы на более выгодных для заказчиков (покупателей) условиях. Подрядные торги проводятся на строительной бирже и представляют собой торговлю заказа-

ми на строительство тех или иных объектов, реконструкцию, расширение, техническое перевооружение, модернизацию и ремонт. Заказ может включать в себя выполнение на объекте всего комплекса работ, необходимых для сдачи объекта «под ключ», а также отдельных видов общестроительных или специализированных строительных работ. Перед торгами проводится предварительная работа по их подготовке, по организации *тендеров* (см.).

ТРУДОВОЕ СОГЛАШЕНИЕ — правовой акт, содержащий обязательства по установлению условий труда, занятости и социальных гарантий для работников определенной профессии, отрасли, территории.

В зависимости от сферы регулируемых отношений могут заключаться соглашения генеральные, отраслевые (тарифные), специальные.

Генеральное соглашение устанавливает общие принципы согласованного проведения социально-экономической политики.

Отраслевое (тарифное) соглашение устанавливает направления социально-экономического развития отрасли, условия труда и оплаты труда, социальные гарантии для работников отрасли (профессиональных групп).

Специальное соглашение устанавливает условия решения определенных социально-экономических проблем, связанных с территориальными особенностями.

Основными принципами заключения коллективных договоров и трудовых соглашений являются: соблюдение норм законодательства; полнота представительных сторон; равноправие сторон; свобода выбора и обсуждения вопросов, составляющих содержание коллективных договоров, соглашений; добровольность принятия обязательств; реальность обеспечения принимаемых обязательств; систематичность контроля и неотвратимость ответственности.

ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ — понятие, включающее: а) население в трудоспособном возрасте (мужчины 16—59 лет, женщины 16—54 лет), за исключением инвалидов и лиц, имеющих право на льготную пенсию; б) работающих в народном хозяйстве подростков в возрасте до 16 лет; в) работающих в народном хозяйстве пенсионеров.

УДЕЛЬНЫЕ КАПИТАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ (у. к. в.) — капитальные вложения, отнесенные к натуральной единице измерения строительной продукции. В качестве натуральной единицы могут быть, например, кубометр бетона в изделиях или конструкциях, квадратный метр площади или кубометр объема возводимого объекта, мощность объекта в единицах измерения продукции и др. Используются у. к. в. для предварительного определения размера к. в. до проектирования строительного объекта. Величина у. к. в. может быть определена по статистической информации или по аналогу, достаточно близкому к возводимому объекту.

УНИФИКАЦИЯ — рациональное сокращение числа объектов одинакового функционального назначения, процесс упорядочения разнообразия параметров объектов унификации: материалов, изделий, конструкций, объемно-планировочных решений и др. Задача — создание унифицированного ряда параметров, в котором оправданно сокращение их разнообразия: размеры, марки, конструктивные решения и т.п. Эффект от унификации образуется на стадии создания продукции за счет упрощения производства и повышения его мощности при сокращении номенклатуры продукции, лучшего использования транспортных и подъемных механизмов, повышения надежности производственных процессов и др. При этом использование унификации изделий связано с перерасходом ресурсов: проектировщик будет принимать больший размер изделия, чем требуется по расчету, ближайший в унифицированном ряду; отсюда возникает задача оптимизации уровня унификации. Отдельные унифицированные изделия и решения могут быть *стандартизованы* (см.).

УПРАВЛЕНИЕ НОВОВВЕДЕНИЯМИ — комплексное воздействие на *инновационный процесс* (см.), строящееся на учете объективных закономерностей и направленное на повышение его эффективности. Включает три основных элемента: управление нововведениями, управление *инновационным потенциалом предприятий* (см.), управление процессом восприятия нововведений (см. *Инновационная восприимчивость*). Управление нововведениями предполагает: 1) учет при разработке новшеств условий их использования на предприятиях или в строительных организациях; 2) повышение эффективности новшеств за счет ориентации их на мировой технический уровень.

Управление инновационным потенциалом предприятия (см.) решает две взаимосвязанные задачи:

— управление повышением инновационного потенциала предприятия (выявление структуры инновационного потенциала, показателей его оценки, факторов, влияющих на него);

— управление реализацией инновационного потенциала (минимизация возможных барьеров, возникающих при восприятии нововведения, определение допустимой величины ресурсов для преодоления этих барьеров).

Управление процессом восприятия новшеств представляет собой комплекс организационно-экономических мероприятий, направленных на содействие процессу восприятия путем использования новых организационных форм (управленческое консультирование, ваучерные фонды, инбанк и пр.), а также ресурсного обеспечения.

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТОМ — определение, установление, регулирование и развитие связей между элементами проекта, обеспечивающие достижение поставленных перед проектом целей.

УСЛОВИЯ ТРУДА — совокупность факторов внешней среды, оказывающих влияние на работоспособность и здоровье человека в процессе труда. На работников в производственной среде воздействует большое количество внешних факторов, которые по своему происхождению могут быть разделены на две группы.

Первая группа включает факторы, не зависящие от особенностей производства, среди них географо-климатические и социально-экономические. Последние зависят от социально-экономического строя общества и определяют положение трудящегося в обществе в целом. Они находят свое выражение в трудовом законодательстве, в системах оплаты труда, подготовки и повышения квалификации кадров.

Вторая группа включает факторы, зависящие от особенностей производства и его коллектива. Эти факторы, в свою очередь, формируются, с одной стороны, под воздействием особенностей техники, технологии, экономики и организации производства (производственно-технологические), с другой — под воздействием особенностей трудового коллектива (социально-психологические).

В состав производственно-технологических условий входят:

техничко-технологические — особенности техники и технологии, уровень механизации и автоматизации труда, степень оснащения рабочих мест, режим труда и отдыха;

санитарно-гигиенические — температура, влажность, скорость движения воздуха, уровень шума, вибрация, запыленность, загазованность, воздействие излучений, освещенность;

безопасность от механических повреждений, от поражения током, химического и радиационного загрязнения;

инженерно-психологические — комфортность на рабочих местах, учет человеческого фактора в конструкциях и в планировке техники, органов управления и средств контроля за ходом технологического процесса, удобство обслуживания машин и механизмов;

эстетические — архитектурно-планировочные решения интерьера и экстерьера, эстетически выразительная форма и цвет средств труда, спецодежды, соответствующее оформление зон отдыха и другие средства;

хозяйственно-бытовые — внутрисменное питание работников, наличие бытовок, умывальников, душевых, туалетов, стирка, химчистка, ремонт спецодежды и др.

Социально-психологические условия определяются социально-демографической структурой коллектива, совокупностью интересов, ценностных ориентации работников, стилем руководства в подразделениях и на предприятии в целом, масштабом и характером деятельности общественных организаций. Эти условия формируют морально-психологический климат в коллективе, что находит выражение в уровне его стабильности, сплоченности, характере взаимоотношений между группами работников, настроенных, дисциплине труда, общественной активности.

УСЛОВНО-ПОСТОЯННЫЕ ЗАТРАТЫ — часть *затрат производства* (см.), не зависящих (в основном) от объема создаваемой продукции и пропорциональных времени работы строительного предприятия.

УЧЕТ И АТТЕСТАЦИЯ РАБОЧИХ МЕСТ — элемент работы по созданию системы управления трудом на рабочих местах. На каждое рабочее место составляется карта, в которой отражаются показатели технико-экономического и организационно-экономического уровней рабочего места (соответствие его современным требованиям и новейшим достижениям в технике, технологии и организации труда), а также условий труда и техники безопасности. При выборе конкретных показателей оценки рабочих мест на соответствие тем или иным признакам происходит группировка рабочих мест по видам производства, степени специализации оборудования, профессии и разряду рабочего, числу рабочих смен, количеству обслуживаемого оборудования и т.п. При определении оснащенности и использования рабочих мест учитываются такие показатели, как степень механизации труда, уровень использования оборудования, условия труда, степень соответствия требованиям *научной организации труда (НОТ)* (см.), напряженность труда.

ФАКТОРИНГ (англ. *factoring*) — разновидность торгово-комиссионной операции, сочетающейся с кредитованием оборотного капитала клиента; включает инкассирование дебиторской задолженности клиента, кредитование и гарантию от кредитных и валютных рынков (банка, биржи, инвестиционного фонда и других кредитных институтов). См. также *Сделка*.

ФИЗИЧЕСКИЙ ИЗНОС ОСНОВНЫХ ФОНДОВ — окончание срока службы о. ф., на который они рассчитаны: износ, старение материалов и др. При наступлении периода физического износа резко возрастают эксплуатационные затраты, снижается надежность в работе о. ф., чаще возникают отказы и т.п. В результате этого дальнейшая эксплуатация о. ф. становится экономически невыгодной.

ФИКСАЖНАЯ ТОЧКА (ф. т.) — момент времени рабочего процесса, который является одновременно окончанием одной рабочей операции и началом последующей и определяет границу между ними. Например, момент подачи такелажником сигнала к подъему зацепленной конструкции является окончанием операции «строповка» и началом рабочей операции «подъем—подача».

ФОНД НАКОПЛЕНИЯ — часть *национального дохода* (см.), используемая на расширение производства, прирост основных фондов, оборотных средств, резервов.

ФОНД ПОТРЕБЛЕНИЯ — часть *национального дохода* (см.), используемая для удовлетворения индивидуальных и общественных потребностей в предметах потребления и услугах.

ФОНДОВООРУЖЕННОСТЬ ТРУДА (ф. т.) — размер *основных производственных фондов* (см.) в расчете на одного рабочего. Повышение ф. т. создает условия для роста производительности труда.

ФОНДОЕМКОСТЬ СТРОИТЕЛЬСТВА — размер *основных производственных фондов* (см.) в расчете на единицу создаваемой продукции, строительно-монтажных работ в денежном выражении.

ФОНДЫ — 1) ресурсы, запасы, например фонды народного хозяйства, семенной фонд и др.; 2) материальные и денежные средства, используемые предприятием, например *основные фонды* (см.), *оборотные фонды* (см.), *фонд заработной платы* и др.; 3) источники средств, имеющие определенный порядок образования, например уставный фонд; 4) ценные бумаги, приносящие твердый доход.

ФОНДЫ ОБРАЩЕНИЯ — денежные средства, постоянно находящиеся в распоряжении строительного предприятия (на текущем счете); находящиеся в обращении; овеществленные в готовой продукции, еще не оплаченной покупателем; средства в процессе оформления платежей.

ФОРМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА. Существует две формы оплаты труда — *сдельная* и *повременная*. Использование той или иной формы зависит от конкретных условий строительного производства. В каждом конкретном случае должна применяться та форма оплаты труда, которая в наибольшей степени соответствует организационно-техническим условиям строительного производства и тем самым способствует улучшению результатов трудовой деятельности.

При *сдельной* форме оплаты труда заработок рабочего начисляется за каждую единицу произведенной строительной продукции или выполненного объема работ по сдельным расценкам, которые рассчитываются исходя из тарифной ставки, соответствующей разряду данного вида работ и установленной нормы выработки (времени).

Применение сдельной оплаты труда возможно только при соблюдении следующих условий:

имеются количественные показатели выработки, правильно отражающие затраты труда и возможность применить их с достаточной точностью;

рабочим созданы реальные возможности увеличить выпуск строительной продукции (объем выполненных работ) по сравнению с установленными нормами;

существует необходимость увеличивать объем строительного производства или выполняемых работ на данном рабочем месте;

выяснена эффективность затрат на организацию нормирования труда и точный учет изготовленной строительной продукции или выполненного объема работ;

обеспечен рост выработки вследствие сдельной оплаты труда, исключаящий ухудшение качества строительной продукции, нарушение технологии строительного производства и правил техники безопасности.

Сдельная форма оплаты труда в зависимости от способа учета выработки и применяемых видов дополнительного поощрения (премии, повышенные расценки) подразделяется на системы: *прямую сдельную*, *сдельно-премиальную*, *аккордно-сдельную*. В зависимости от того, как определяется заработок рабочего — по индивидуальным или групповым показателям работы, каждая из этих систем может быть индивидуальной или коллективной (бригадной).

При *прямой сдельной системе* заработной платы труд рабочего оплачивается по расценкам за единицу произведенной строительной продукции, которые определяются делением тарифной ставки разряда работы на соответствующую норму выработки или умножением тарифной ставки разряда работы на соответствующую норму времени. Общий заработок рассчиты-

вается путем умножения сдельной расценки на количество произведенной строительной продукции за расчетный период.

При *сдельно-премиальной* системе рабочий сверх заработка по прямым сдельным расценкам дополнительно получает премию за определенные количественные и качественные показатели, предусмотренные действующими в строительном предприятии условиями премирования.

При *аккордно-сдельной* системе оплаты труда расценка устанавливается на весь объем работы, а не на отдельную операцию. Размер аккордной оплаты определяется на основе действующих норм времени (выработки) и расценок, а при их отсутствии — на основе норм и расценок на аналогичные работы. Обычно при аккордно-сдельной оплате труда рабочие премируются за сокращение сроков выполнения заданий, что усиливает стимулирующую роль этой системы в росте производительности труда.

Величина сдельной заработной платы зависит от *выработки* (см.).

При *повременной форме* оплаты труда заработок рабочему начисляется в соответствии с его тарифной ставкой (исходя из присвоенного квалификационного разряда) или окладом за фактически отработанное время. Имеем две системы — простую повременную и повременно-премиальную.

При *простой повременной системе* оплаты труда размер заработной платы рабочего зависит от тарифной ставки, соответствующей присвоенному квалификационному разряду, или от оклада и отработанного им рабочего времени.

При *повременно-премиальной* системе оплаты труда работник сверх заработка по тарифной ставке (окладу) за фактически отработанное время дополнительно получает премию за достижение определенных количественных и качественных показателей. В зависимости от задач, которые решаются в каждом отдельном случае, рабочие-повременщики могут премироваться: за экономию материальных ценностей (материалов, топлива, электроэнергии и т.д.); за выполнение *нормированных заданий* (см.).

ФОТОУЧЕТ — вид нормативного наблюдения, используемый при исследовании строительных процессов с целью проектирования производственных норм на новые виды работ, проверки уровня выполнения действующих норм, выявления размеров и причин потерь рабочего времени. Фотоучет применяется для сплошных замеров (по текущему времени) всех видов затрат времени (точность записи от 5 с до 1 мин). По способу наблюдения и записи текущего времени фотоучет подразделяется на графический (ф. г.), смешанный (ф. с.), цифровой (ф. ц.); по характеру наблюдений — на индивидуальный и групповой. При индивидуальном фотоучете отдельно фиксируются время и продукция каждого рабочего. При групповом фотоучете наблюдения проводятся за работой звена или бригады.

При ф. г. учитываются данные о расходе времени по элементам процесса в технологической последовательности их выполнения по каждому исполнителю в отдельности (при общем числе исполнителей не более трех). Также последовательно фиксируется количество выполненной продукции по каждой рабочей операции отдельно и по процессу в целом. Особенность ф. г. в том, что расход времени каждого исполнителя фиксируется отдельной линией. Запись ведется на бланке ф. г., имеющем сетку с 60 делениями, каждое из которых соответствует 1 мин.

Суть ф. с. состоит в том, что время, в течение которого выполняются отдельные элементы исследуемого процесса, изображается отрезками прямых линий (как при ф. г.), а число рабочих проставляется цифрой над отрезком. Ф. с. применяется при одновременном наблюдении за работой двух или более рабочих, а также за работой машин. Запись ведется на бланке ф. с.

Ф. ц. используется при нормировании процессов, требующих высокой точности записи времени или же расчленимых на многочисленные эле-

менты. Число наблюдаемых рабочих не более двух, точность записи — 5 с. Учет ведется на бланке Ц.

ФЬЮЧЕРСНЫЕ СДЕЛКИ (от англ. *future* — будущее) — сделки на срок — заключенные на бирже сделки, по которым выполнение *контракта* (см.), т.е. сдача товара или ценности продавцом и оплата их покупателем, производится через определенный срок после заключения сделки и по цене, фиксированной в контракте.

В подавляющем большинстве случаев фьючерсные сделки ликвидируются до наступления обусловленного в контракте срока путем откупа ранее проданных или продажи ранее купленных контрактов или путем уплаты разницы между ценой, предусмотренной в контракте, и ценой, установленной в день ликвидации сделки. Разница в ценах обычно вносится не контрагенту, а в специально организованные для этого при *биржах* (см.) расчетные палаты или ликвидационные кассы, которые рассчитываются с соответствующими контрагентами.

Биржами разработаны полностью стандартизированные формы фьючерсного контракта, в котором фиксируются все условия сделок, включая качество и количество товара.

В рыночной экономике значительная часть оборота, построенного на фьючерсных сделках, носит спекулятивный характер и является результатом биржевой игры на понижение или повышение (поэтому оборот срочных бирж нередко превышает размеры производства и экспорта соответствующего вида товаров).

Механизм срочных (фьючерсных) бирж наряду со спекулятивными целями может быть использован и в целях перестраховки от падения или роста цен. Эта страховая операция заключается в том, что предприниматель, заключивший сделку на различный товар с условием ее выполнения в течение определенного срока, заключает обратную сделку на срочной (фьючерсной) бирже. Например, торговец, купивший партию товара (для его постепенной перепродажи), страхует себя от возможного падения цен путем продажи на срок такого же количества товара (по фьючерсному контракту). При снижении цен убыток, понесенный торговцем на наличном товаре, будет покрыт выигрышем от ликвидации проданного фьючерсного контракта.

ХЕДЖИРОВАНИЕ (англ. *hedging*) — особая форма страхования цены и прибыли в условиях рыночной экономики путем покупки и продажи фьючерсов (см. *Фьючерсные сделки*) на срочных (фьючерсных) биржах. При продажном хеджировании покупатель реального товара (с поставкой через один или несколько месяцев) одновременно осуществляет продажу на срочной бирже соответствующего количества фьючерсных контрактов на тот же срок с целью страхования покупной цены на товар от ее понижения в момент поставки товара. При покупном хеджировании продавец реального товара с поставкой через определенный срок закупает на срочной бирже соответствующее количество фьючерсных контрактов.

В дальнейшем по мере сдачи или получения реального товара продавец или покупатель продает на срочной бирже ранее купленные фьючерсные контракты (при покупном хеджировании) или откупает соответствующее количество ранее проданных фьючерсных контрактов (при продажном хеджировании).

Это дает возможность предпринимателю некоторым образом страховать прибыль, которую он рассчитывает получить при заключении сделки со сроком выполнения через определенный период, поскольку понижение (и соответственно потери от этого) цены реального товара в момент его реальной поставки может быть скомпенсировано для предпринимателя той выгодой (прибылью), которую он получит, продав (при покупном хеджировании) или откупив (при продажном хеджировании) фьючерсные контракты.

Например, если предприниматель в январе заключил сделку по продаже товара по цене 82 долл. за единицу товара с поставкой реального товара в июне и одновременно в целях хеджирования купил на бирже фьючерсные контракты на такое же количество товара (какое он продал) также с поставкой в июне по цене 69 долл., а сам товар для покрытия этой сделки купил в мае по 89 долл. за единицу и одновременно продал ранее купленные им фьючерсные контракты по 78 долл., то, потеряв на каждой единице реального товара (из-за возникшей на момент его поставки разницы в ценах) 7 долл. (89—82), по получив выгоду от фьючерсных контрактов в 9 долл. (78—69), предприниматель от всей этой операции получил прибыль в 2 долл. (9—7) с единицы товара. Если бы предприниматель не прибег к хеджированию, он бы понес убыток в 7 долл. на каждой единице реального товара. Таким образом, хеджирование в некоторой мере снижает пределы *риска* (см.) путем замены риска на колебаниях рыночных цен риском на колебаниях разности цен между реальным товаром и фьючерсными контрактами.

ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ МЕХАНИЗМ (х. м.) — совокупность форм и методов регулирования процесса воспроизводства. Формируется на основе экономических законов, отражающих объективно существующие устойчивые причинно-следственные связи и взаимозависимости экономических явлений в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг. Опосредует взаимодействие между системой производственных отношений, производительными силами и надстройкой общества. Видоизменяется под воздействием достигнутого уровня производительных сил и производственных отношений. В процессе совершенствования х. м. обеспечивается соответствие между уровнем производительных сил и конкретными формами производственных отношений. Внутреннюю структуру, базирующуюся на принципе хозяйственного расчета, характеризуют: форма собственности; планирование как инструмент реализации экономической политики; система рыночных отношений в виде совокупности социально-экономических отношений в сфере обмена, посредством которых осуществляется реализация товаров и услуг; многообразные хозяйственные рычаги (цена, прибыль, хозяйственное право, конкуренция и др.); материальные и моральные стимулы, позволяющие повысить эффективность производства, качество выполняемой работы, а также осуществить решение социальных задач коллективов.

ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ РАСЧЕТ — метод управления, основанный на измерении в стоимостной форме затрат на производство продукции (работ или услуг) с результатами производственно-хозяйственной деятельности. Хозрасчет предусматривает прибыльную работу предприятий, организаций, объединений и других звеньев хозяйствования. Базируется на экономических законах и условиях действия товарно-денежных отношений. Основными принципами хозрасчета являются хозяйственная самостоятельность, самоокупаемость затрат и рентабельность, самофинансирование, материальная заинтересованность и ответственность за результаты хозяйственной деятельности.

Хозяйственная самостоятельность характеризуется наличием необходимых материально-технических и денежных ресурсов для осуществления нормальной производственно-хозяйственной деятельности, принятия самостоятельных решений (находящих свое выражение в договорных отношениях с заказчиками, поставщиками и другими контрагентами).

Самоокупаемость означает полное возмещение всех расходов предприятий, организаций, связанных с выпуском продукции, выполнением работ и оказанием услуг населению, осуществляется за счет выручки от их реализации. Этот принцип отражает способность предприятий, организаций

и хозяйств осуществлять простое воспроизводство продукции за счет собственных средств. Для строительной организации самоокупаемость затрат означает соизмерение затрат по производству строительного-монтажных работ с доходами от их реализации при сдаче заказчику. Выполнение принципа самоокупаемости обеспечивается в том случае, если выручка от сдачи выполненных строительного-монтажных работ больше, чем затраты на их производство, что могут обеспечить только рентабельные организации, которые помимо возмещения издержек производства получают прибыль. Достаточную для внесения обязательных платежей. Необходимое при этом снижение издержек производства может быть достигнуто за счет повышения эффективности производства, совершенствования технологии и организации производства, экономии материальных ресурсов и т.д.

Материальная заинтересованность коллективов предприятий в улучшении конечных результатов деятельности базируется на основном требовании хозяйствования — получении максимальной прибыли, что позволяет обеспечить устойчивое финансовое состояние предприятия, его платежеспособность и тем самым возможность технического и социального развития коллектива и материального поощрения работников.

Материальная ответственность за конечные результаты хозяйствования выражается в том, что предприятия и их коллективы несут полную ответственность за соблюдение интересов государства, других предприятий и прав граждан, выполнение принятых обязательств. Предполагается, что при несоблюдении договорных обязательств виновники несут имущественную ответственность, возмещающую в установленном порядке ущерб, нанесенный контрагенту.

Самофинансирование является дальнейшим развитием принципа самоокупаемости и означает такую организацию хозяйственного расчета, когда предприятие (организация, фирма, компания) за счет собственных средств осуществляет не только простое, но и расширенное воспроизводство продукции в соответствующих объемах. Самофинансирование предусматривает также, что предприятие при этом само за счет заработанных денежных средств осуществляет финансирование инвестиций в развитие науки и техники, производственное строительство, техническое перевооружение, реконструкцию и расширение производства, осуществляет жилищное, культурно-бытовое строительство и комплекс мероприятий по материальному стимулированию и социальному развитию коллектива. Основными источниками самофинансирования являются чистая прибыль и амортизационные отчисления.

Главное назначение хозрасчета — ориентация деятельности предприятий и организаций на высокие конечные экономические результаты, полное удовлетворение общественных потребностей в выпускаемой продукции, рациональное использование всех видов ресурсов, участвующих в производстве, повышение качества продукции. Хозрасчетные отношения базируются на системе экономических рычагов: прибыль, цена, кредитно-финансовые отношения, система организации заработной платы, а также стимулов.

Стимулы — это меры (материальные и моральные), направленные на обеспечение заинтересованности людей в общественно полезном труде и повышении его эффективности, призванные воздействовать на работу исполнителей (отдельных лиц, трудовых коллективов) с целью достижения наивысших конечных результатов с наименьшими затратами всех видов ресурсов.

Стимулы материальные — методы и средства привлечения и побуждения людей к активному участию в труде, повышению их трудовой активности и хозяйственной инициативы. Источниками материального стиму-

лирования являются фонд оплаты труда, фонды экономического стимулирования и различные поощрительные фонды. Совершенствование условий и форм получения материальных благ должно идти по пути устранения элементов уравниловки, строгого соблюдения зависимости размеров заработка и премиальных выплат от конечных результатов труда. Материальное стимулирование предполагает не только поощрение, но и материальную ответственность за результаты работы.

Стимулы моральные — система нравственных поощрений, призванная развивать у работников стремление к высокопроизводительному инициативному труду. Система моральных поощрений включает в себя различные формы общественной оценки трудового вклада: награждение знаками отличия, орденами, медалями, пропаганда опыта передовиков в газетах, теле- и радиопередачах и т.д.

Принципы хозрасчета распространяются на все отрасли материального производства, науку, культурно-бытовое обслуживание и другие отрасли. При единстве общих принципов хозрасчет в условиях различных отраслей отражает специфику каждой из них. Особенности хозяйственного расчета в строительстве обусловлены, в первую очередь, большим количеством участников и многообразием хозяйственных связей между ними, а также действующей системой расчетов между ними за взаимокказанные услуги.

ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ РАСЧЕТ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ — система экономических отношений, обеспечивающая эффективное функционирование строительного предприятия и предусматривающая соблюдение принципов: полной оперативно-производственной самостоятельности, самоокупаемости и самофинансирования. Хозяйственный расчет строительного предприятия является механизмом регулирования хозяйственных отношений: предприятий между собой; с государством и подчиненными структурными единицами; строительными управлениями, управлениями производственно-технологической комплектации, подсобными и вспомогательными производствами и др. Экономические взаимоотношения строительных предприятий с государством осуществляются через системы государственных заказов, кредитования, налогообложения. Экономические взаимоотношения между отдельными предприятиями реализуются на принципах рыночных отношений.

В ходе развития общественного производства происходило постоянное совершенствование системы хозяйственного расчета. В период 1988—1990 гг. в хозяйственной практике, в том числе и в строительстве, использовались две модели хозяйственного расчета: первая, основанная на нормативном распределении прибыли, вторая — на нормативном распределении дохода предприятия (организации). В настоящее время на смену этим моделям в системе народного хозяйства пришли новые прогрессивные формы, характерные для рыночных отношений, в виде *арендных* (см.), *частных* (см.), акционерных предприятий и организаций.

«ХОЛОДНЫЕ» РЕЗЕРВНЫЕ МОЩНОСТИ — запасы мощности строительных предприятий преимущественно в виде производственных площадей или мощности оборудования, предусмотренные в проекте (при создании нового или реконструкции существующего предприятия). Х. р. м. включаются в производственный процесс по мере возникновения потребности в них, например, при приспособлении предприятия к выпуску продукции с изменившимися параметрами (см. повышение *технологической гибкости*) или при необходимости наращивания мощности.

ХРОНОМЕТРАЖ — вид нормативного наблюдения, применяемый для сплошных или выборочных замеров затрат времени при изучении кратковременных элементов или циклических процессов с точностью до 1 с. Применяются в основном при исследовании продолжительности работ рабочих машин, механизированных циклических или нециклических процессов.

Различают хронометраж непрерывный и выборочный (ХВ). Непрерывный ведется с фиксацией времени выполнения рабочих операций в технологической последовательности на специальном цифровом бланке Ц с точностью записи от 0,2 до 1 с. Используется для изучения не циклических процессов, выполняемых одной машиной или одним-двумя рабочими. При выборочном хронометраже фиксируется не текущее время, а продолжительность отдельных операций в удобной для наблюдателя последовательности. Используется для исследования механизированных циклических процессов. Продолжительность проведения одного выборочного хронометража обычно не превышает 2—3 ч. Запись производится на бланке ХВ с точностью от 0,2 до 1 с.

ЧАСТНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ — вид предприятия, экономической основой которого является частная собственность отдельных граждан или членов их семей (на правах общей долевой собственности) на средства производства и продукты труда. В предприятии (организации, фирме), основанном на частной собственности, собственник самостоятельно осуществляет свою деятельность, распоряжается выпущенной продукцией и полученной прибылью, оставшейся в его распоряжении после уплаты налогов и других платежей. За конечный результат производственно-хозяйственной деятельности отвечает своим имуществом, что обуславливает необходимость эффективного использования объектов собственности. Для выпуска продукции, оказания услуг и других видов деятельности владелец частного предприятия, как правило, привлекает наемных работников, но при этом осуществляет социальное, медицинское и иные виды обязательного страхования этих граждан, а также обеспечивает им условия трудовой деятельности в соответствии с действующим законодательством. Частный собственник в условиях рыночной экономики объективно заинтересован не только в интенсивном использовании средств производства, но и в их постоянном совершенствовании, в оптимальном сочетании потребления и накопления, в ориентации своего производства на научно-технический прогресс как источник получения доходов.

ЧИСЛЕННОСТИ РАБОТНИКОВ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ определяется показателями *списочной численности* (на определенную дату) (см.) и *среднесписочной численностью* (за отчетный период) (см.). Из списочной численности работников выделяют явочную и фактически работавшую численность.

ЧИСЛЕННОСТЬ РАБОЧИХ И ФОНД ИХ ОПЛАТЫ — показатель, который разрабатывается исходя из планируемых на текущий период объемов подрядных работ, прогрессивных норм затрат труда и заработной платы. При этом могут составляться калькуляции затрат труда и заработной платы на комплексы строительно-монтажных работ и на типовые объекты строительства. В калькуляциях предусматривается выполнение всего комплекса основных и сопутствующих им строительно-монтажных работ, включая устройство и разборку подмостей, доставку материалов к рабочим местам и в необходимых случаях затраты труда и заработной платы машинистов и других рабочих, обслуживающих строительные машины. В калькуляциях учитываются также отдельные работы, выполняемые за счет накладных расходов.

Численность рабочих и фонд оплаты их труда определяются исходя из затрат труда и заработной платы на планируемый объем строительно-монтажных работ. При этом учитываются: дополнительные затраты труда и заработная плата при работе в стесненных условиях, снижающих производительность труда; дополнительные затраты труда и надбавки на удорожание работ, выполняемых в зимних условиях; сокращение затрат труда и заработной платы, предусмотренное планом технического развития.

Расчет численности рабочих производится исходя из затрат труда и планируемого количества выходов на работу, определяемых на основе баланса рабочего времени.

При определении фонда оплаты труда в состав оплаты труда включаются суммы оплаты труда независимо от источника их финансирования, стимулирующие и компенсирующие выплаты.

Количество рабочих, занятых в подсобных производствах, и фонд их заработной платы определяются в таком же порядке, как и строительных рабочих. Численность и фонд оплаты труда инженерно-технических работников, служащих, младшего обслуживающего персонала и работников охраны определяются руководством государственной строительной организации по согласованию с трудовым коллективом или учредителями частных строительных организаций.

ЧИСТЫЙ ДИСКОНТИРОВАННЫЙ ДОХОД (интегральный эффект, чистая приведенная стоимость) — показатель, используемый при сравнительной оценке вариантов инвестиционных проектов. ЧДД определяется как сумма текущих эффектов за весь расчетный период, приведенная к начальному шагу (месяц, квартал, год), по формуле

$$\text{ЧДД} = \sum_{t=0}^T (B_t - C_t) \frac{1}{(1+E)^t},$$

где T — горизонт расчета (шаг расчета, на котором проводится ликвидация объекта или для которого ведутся расчеты); B_t — затраты, полученные на t -м шаге расчета; C_t — затраты, осуществляемые на t -м шаге расчета; E — норма дисконта (норма дохода на капитал инвестора).

Если показатель ЧДД инвестиционного проекта (при заданной норме дисконта) положительный, то проект является эффективным и подлежит реализации. Чем выше ЧДД, тем эффективнее проект.

ЭКОНОМИКА СТРОИТЕЛЬСТВА (э. с.) — экономическая наука, изучающая специфические особенности развития производственных отношений в строительной отрасли в их взаимосвязи и взаимодействии с производительными силами. Экономика изучает закономерности развития и эффективность капитального строительства, рассматривает вопросы планирования капитальных вложений и строительного производства в рамках организационно-правовых форм предприятий.

Актуальная задача э. с. — обоснование перехода к планированию и оценке деятельности строительных организаций в условиях рыночных отношений.

Э. с. исследует экономическую эффективность капитальных вложений и научно-технического прогресса в строительстве (факторы, критерии, показатели, нормативы) как решающего условия роста производительности труда, увеличения фондоотдачи, прибыли, рентабельности, ускорения ввода в действие и освоения мощностей, а также достижения проектных технико-экономических показателей. Э. с. разрабатывает экономические основы строительного проектирования, типизации строительства, его индустриализации с учетом фактора времени, экологических и градостроительных условий застройки, социально-экономического эффекта, а также снижения сметной стоимости и удельных капитальных вложений. Важная сфера э. с. — создание нормативной базы, т.е. системы взаимосвязанных стоимостных и натуральных *нормативов* (плановых, производственных, сметных, учетных, статистических и др.) для целей технико-экономического регулирования производства на всех этапах инвестиционного процесса и контроля за ним.

Э. с. предстоит разработать отраслевые основы рыночной экономики и *маркетинга* (см.), методы составления *бизнес-плана* (см.), новые учебные программы для учебных заведений.

Э. с. изучает ресурсы капитального строительства и эффективность их использования, включая вопросы развития основных производственных фондов, их воспроизводство, формирования и нормирования оборотных средств строительной индустрии, подготовки и использования кадров, организации и повышения производительности труда, совершенствования системы оплаты труда, организации производственно-технической комплектации, обосновывает экономические методы хозяйствования и стимулирования в капитальном строительстве: хозяйственного расчета, институтов рынка (биржи, банки, фонды), финансирования и кредитования строительства, системы взаиморасчетов между участниками строительного процесса, исходя из задач усиления воздействия факторов рыночной экономики и рыночных отношений, ускорения научно-технического прогресса. Она связана с рядом специальных экономических дисциплин, а также с науками, изучающими производственно-технические основы строительства.

Э. с. служит методологической базой для определения эффективности технических решений в процессе проектирования объектов строительства и производства строительно-монтажных работ.

Научно-методологической базой изучения экономических явлений и процессов строительного производства служат теории экономических учений, а также функциональные аспекты наук, изучающих развитие финансов и кредита, ценообразование, экономику труда, материально-техническое обеспечение, управление, планирование и организацию производства в отраслях народного хозяйства.

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ — анализ изменений экономических категорий с помощью математических методов. Создается математическая модель — формализованное описание изучаемых явлений; разрабатывается программа машинного счета; собирается и предварительно обрабатывается необходимая информация; решается задача в нужном количестве вариантов; принимается вариант, в наибольшей мере удовлетворяющий первоначально поставленным условиям. Развитие и широкое использование ЭВМ и, в частности, персональных компьютеров создали возможности для глубокого изучения экономических закономерностей, решения задач для конкретных ситуаций в большом количестве вариантов.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ ОТ ВНЕДРЕНИЯ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ РАЗРАБОТОК (НИР) ПО ОХРАНЕ ТРУДА в общем виде определяется с учетом методик расчета экономического эффекта от мероприятий по снижению производственного травматизма, профессиональной и общей заболеваемости, улучшению и оздоровлению условий труда, внедрению рациональных режимов труда и отдыха. Для определения полного экономического эффекта от внедрения НИР по охране труда ($\mathcal{E}_{п.г}$) рекомендуется следующая формула:

$$\mathcal{E}_{п.г} = M_{т.р} + M_{п.б} + M_{о.б} + D\mathcal{E}_{п.т} + (A_1 - A_{ср})P_{ср} + M_{п.р} - \frac{DK_{в} - DK_{м} + SC_{н}}{T_0} \text{ руб.},$$

где $M_{т.р}$ — снижение материального ущерба от производственного травматизма, руб.; $M_{п.б}$ — снижение материального ущерба от профзаболеваний, руб.; $M_{о.б}$ — снижение материального ущерба от общих заболеваний, руб.; $\mathcal{E}_{п.т}$ — экономический эффект от повышения производительности труда после внедрения мероприятий по

улучшению условий труда, руб.; A_1 — среднегодовая выработка одного трудящегося после внедрения мероприятий, руб.; $A_{ср}$ — среднегодовая выработка одного трудящегося перед внедрением рационального режима труда и отдыха, руб.; $P_{ср}$ — среднеспособная численность по учетному году; $M_{п.р}$ — снижение прочих материальных затрат, руб.; например, связанных с текучестью кадров, оплатой льгот и компенсацией за отклонение от нормальных условий труда, изменением постоянной части накладных расходов (при изменении производительности труда, сокращении ремонтных работ, снижении производственного брака, сверхурочных работ и т.д.); $DK_{в}$ — капиталовложения на внедрение мероприятий по охране труда, руб.; $K_{м}$ — затраты на новые материалы при новой технологии, руб.; $SC_{н}$ — затраты на научно-исследовательские, опытно-конструкторские работы, на внедрение и освоение мероприятий по охране труда, руб.; T_0 — окупаемость внедренных мероприятий по охране труда (обычно принимают $T_0 = 6-8$ лет).

ЭЛЕМЕНТНОЕ НОРМИРОВАНИЕ (э. н.) — разбивка процесса на логически завершенные части с последующим анализом каждой в отдельности и во взаимосвязи между собой, что позволяет учитывать влияние многих факторов на трудоемкость исследуемого процесса. При э. н. производятся замеры времени, затрат труда и произведенной продукции, описание технологии и методов выполнения работы, численно-квалификационного состава рабочих, используемых машин и инструментов.

ЭНЕРГОВОООРУЖЕННОСТЬ СТРОИТЕЛЬСТВА — отношение суммарной мощности двигателей строительных машин и оборудования к объему выполненных строительных работ в стоимостном выражении.

ЭНЕРГОВОООРУЖЕННОСТЬ ТРУДА — показатель, характеризующий оснащенность труда одного рабочего основного производства строительной организации мощностью электродвигателей и электроаппаратов.

ЭСТЕТИКА ТРУДА — комплекс факторов, влияющих на восприятие человеком окружающего интерьера, предметов и орудий труда, внешнего вида машин и механизмов, спецодежды и т.д.; существенно воздействует на внутреннее состояние рабочего во время трудового процесса, что в свою очередь оказывает влияние на производительность труда.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФОНДОВ характеризуется величиной фондоотдачи (Φ): годовым съемом готовой продукции (P , руб.), отнесенной к объему о. п. ф., задействованных в производстве (O_{ϕ} , руб.):

$$\Phi = \frac{P}{O_{\phi}}$$

Иногда используется показатель фондоемкости (Φ_e) — объем о. п. ф., отнесенный к годовому съему продукции:

$$\Phi_e = \frac{O_{\phi}}{P}$$

Наблюдаемая на практике динамика этих показателей во времени свидетельствует, что во всех *строительных предприятиях* (см.) рост о. п. ф. опережает прирост снимаемой с них продукции. В основном это зависит от недостатков в организации производства, плохого использования машин во времени и по интенсивности загрузки, а также от неправильного соотношения между размером о. п. ф. и числом рабочих, занятых на их обслуживании. Это отношение выражается коэффициентом фондовооруженности труда (Φ_T):

$$\Phi_T = \frac{O_{TM}}{T},$$

где T — число рабочих, занятых на рассматриваемых производственных процессах.

Имеют значение и недостатки в конструкциях машин и механизмов. Однако не исключены случаи, когда при хорошо налаженном производстве предприятию будет выгодно увеличить о. п. ф., например, установить резервные машины, что повысит надежность функционирования производства.

Эффективность использования основных фондов в строительстве имеет первостепенное общегосударственное значение. У всех без исключения строительных предприятий есть большие резервы повышения э. и. о. п. ф., их реализация должна стать основной задачей каждого предприятия при переходе к рынку.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ КАПИТАЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЙ (э. к. в.) — отдача от *основных фондов* (см.), созданных на выделенные для этого *капитальные вложения* (см.), в соотношении с размерами этих вложений. Э. к. в. — один из определяющих факторов при *техничко-экономических обоснованиях* (см.) принятых решений. Общая экономическая эффективность к. в. в масштабах государства или отрасли ($\mathcal{E}_{нк}$) представляет собой отношение прироста Δ *национального дохода* (см.) к капитальным вложениям, вызвавшим этот прирост (K):

$$\mathcal{E}_{нк} = \frac{\Delta D}{K},$$

то же для предприятий, работающих в условиях самокупаемости:

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

где Π — прирост прибыли предприятия в результате использования выделенных капитальных вложений.

ЮРИДИЧЕСКОЕ ЛИЦО — организация, или отдельное лицо, или товарищество, являющееся по закону субъектом гражданского права и обязанностей. Юридическое лицо имеет свой устав, определяющий его правоспособность, свой баланс, гербовую печать, расчетный счет в банке.

Учебное издание

Экономика строительства

Учебник

Под общей редакцией И. С. Степанова

Руководитель направления С. Г. Дарий
Редакторы Н. А. Зайченко, Т. В. Астанина
Корректор К. И. Келаскина
Компьютерная верстка Е. В. Алферова

Издательство «Юрайт-Издат»

140004, Московская область, г. Люберцы,

1-й Панковский проезд, дом 1.

Тел.: (495) 744-00-12. E-mail: publish@urait.ru. www.urait.ru

Подписано в печать 12.12.2006. Формат 60×90^{1/16}.

Гарнитура «PetersburgC». Печать офсетная.

Усл. печ. л. 39. Тираж 2000 экз. Заказ 230



Отпечатано в полном соответствии с качеством предоставленных диапозитивов в ОАО «Издательско-полиграфическое предприятие «Правда Севера».

163002, г. Архангельск, пр. Новгородский, 32.

Тел./факс (8182) 64-14-54, тел.: (8182) 65-37-65, 65-38-78, 29-20-81

www.ippps.ru, e-mail: ippps@atnet.ru