

ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ (ЛЕКЦИОННЫЙ) МАТЕРИАЛ ПО ДИСЦИПЛИНЕ «ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ»

РАЗДЕЛ 1

1. ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1.1. Внешняя и внутренняя среда предприятия

Предпринимательство или предпринимательская деятельность рассматривается как самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг. Лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность, должны быть зарегистрированы в этом качестве в установленном законом порядке, если иное не предусмотрено законом.

Основные черты предпринимательской деятельности:

1. Владение капиталом, собственным или заемным совершающим кругооборот.
2. Управление, надзор и контроль за процессами производства и обращения капитала.
3. Подчинение процесса движения капитала в любой сфере извлечению максимальной прибыли.
4. Учет и использование рыночной конъюнктуры – конкуренции спроса и предложения и т.п., вплоть до вкусов потребителей.
5. Свобода принятия хозяйственных решений с целью обеспечения технических и экономических способов и методов предпринимательской деятельности с наименьшими издержками производства.
6. Направленность производителей, как офферентов – носителей предложения на удовлетворение потребностей, конкурентов – носителей спроса, на

обеспеченность общества товарами и услугами за счет возрастающей производительности труда.

7. Способность к экспериментам, новаторству и риску для достижения максимального успеха.

Предприятие — это самостоятельный, организационно-обособленный хозяйствующий субъект с правами юридического лица, который производит и сбывает товары, выполняет работы, оказывает услуги. Согласно ст.132 ГК РФ предприятие — это имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности.

В современных условиях предприятие является основным звеном рыночной экономики, поскольку именно на этом уровне создаются нужные обществу товары, оказываются необходимые услуги. Предприятие как юридическое лицо имеет право заниматься любой хозяйственной деятельностью, не запрещённой законодательством и отвечающей целям создания предприятия, предусмотренным в уставе предприятия. Предприятие имеет самостоятельный баланс, расчетный и иные счета в банках, печать со своим наименованием.

Числящийся на балансе предприятия имущественный комплекс используется им для осуществления предпринимательской деятельности. Включает в себя все виды имущества, используемые для этой деятельности, в том числе: земельные участки; здания, сооружения, автомобильные дороги и железнодорожные пути; оборудование, инвентарь; сырьё; продукцию; права требования; долги; исключительные права (фирменное наименование, товарные знаки, знаки обслуживания); денежные средства на счетах предприятия и в кассе предприятия.

Предприятие — обособленная специализированная единица, основным признаком которой является профессионально организованный трудовой коллектив, способный с помощью имеющихся в его распоряжении средств производства изготовить нужные потребителю товары (выполнить работы,

оказать услуги) соответствующего значения, профиля и ассортимента. Одновременно, с позиций современной экономической науки предприятие необходимо рассматривать как систему с учётом входа (ресурсов), выхода (продуктов или услуг) и влияния внешней среды (рисунок 1.1.)



Рис. 1.1. Предприятие как система

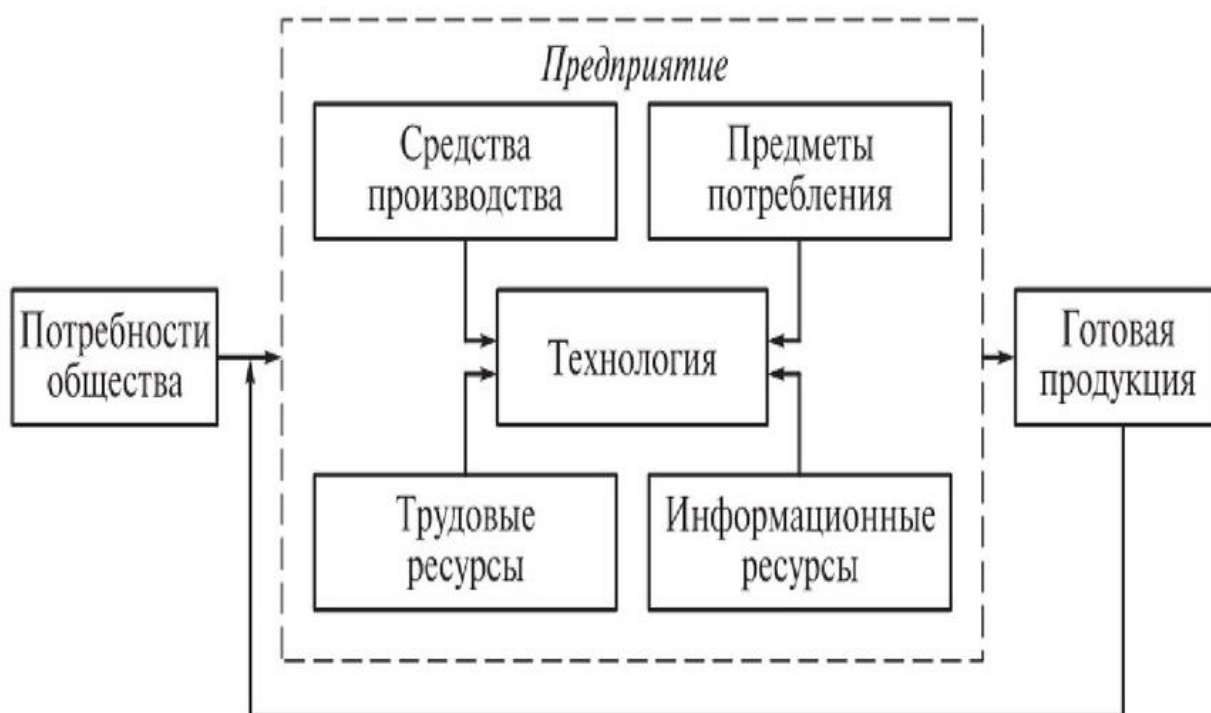


Рис. 1.2. Детализация системных потоков предприятия

Для целей систематизации различного типа предприятий выделяют следующие факторы, в соответствии с которыми предприятия подразделяются на группы: форма собственности; отраслевая принадлежность; организационно-правовая форма; размер предприятия; используемые ресурсы; местоположение; национальная принадлежность собственников предприятия.

По форме собственности различают предприятия, находящиеся в государственной собственности; муниципальной собственности; частной собственности; собственности общественных организаций; иной форме собственности (смешанная собственность, собственность иностранных лиц, лиц без гражданства)

По масштабу предприятия разделяют на малые, средние и крупные. Классификационными факторами, определяющими отношение предприятия к малому, среднему или крупному, являются: количество работников, годовой оборот, размер основного капитала, количество рабочих мест, затраты на оплату труда, использование исходных материалов.

По организационно-правовой форме предприятия делятся на индивидуальные, партнёрства (хозяйственные товарищества и общества), корпорации (акционерные общества, госкорпорации).

По цели деятельности предприятия могут подразделяться на коммерческие и некоммерческие.

По отраслевой принадлежности предприятия подразделяются на:

- промышленные предприятия, которые осуществляют производство товаров различного назначения;
- торговые предприятия, которые сами не производят товары, но выполняют дистрибьюторские функции;
- транспортные предприятия, которые занимаются перевозками с использованием различных транспортных средств;
- предприятия в сфере услуг, оказывающие различные услуги, например, гостиницы, консалтинговые фирмы и другие

- предприятия сферы финансовых услуг:
- банки, которые собирают финансовые средства, предоставляют кредиты и оказывают другие виды финансовых услуг;
- страховые организации, которые осуществляют страхование от различных видов рисков.

Результаты деятельности любого предприятия в значительной степени определены его внешней средой. Предприятие как открытая система зависит от внешней среды в отношении поставок ресурсов (материально-технических, трудовых, финансовых) и потребителей. Основными характеристиками внешней среды являются взаимосвязанность, сложность, подвижность и неопределенность. Взаимосвязанность отражает уровень силы, с которой изменение одного фактора воздействует на другие факторы внешней среды, т.е. рассмотрение факторов внешней среды не может производиться изолированно, а только во взаимодействии с другими факторами и с учетом динамики их изменений. Сложность внешней среды показывает число факторов, на которые производственная система обязана реагировать в целях своего выживания. Подвижность характеризует динамичность, т.е. скорость, с которой происходят изменения в окружении фирмы. Неопределенность внешней среды является функцией, зависящей от количества информации, которой располагает предприятие по поводу конкретного фактора внешней среды.

Факторы внешней среды подразделяются на факторы прямого и косвенного воздействия. К факторам прямого воздействия относятся: государственные органы, поставщики, потребители и конкуренты, которые непосредственно влияют на принятие решений фирмой при ведении хозяйственной деятельности. Государственное регулирование осуществляется в форме налоговых льгот, субсидий, юридического контроля на нерегулируемом рынке, ставок процентов. Под поставщиками понимаются фирмы, принимающие участие в процессе материально-технического обеспечения производственной деятельности. Серьезными ограничениями со стороны

поставщиков могут быть цены на материальные ресурсы, качество поставляемых товаров и услуг, сырья.

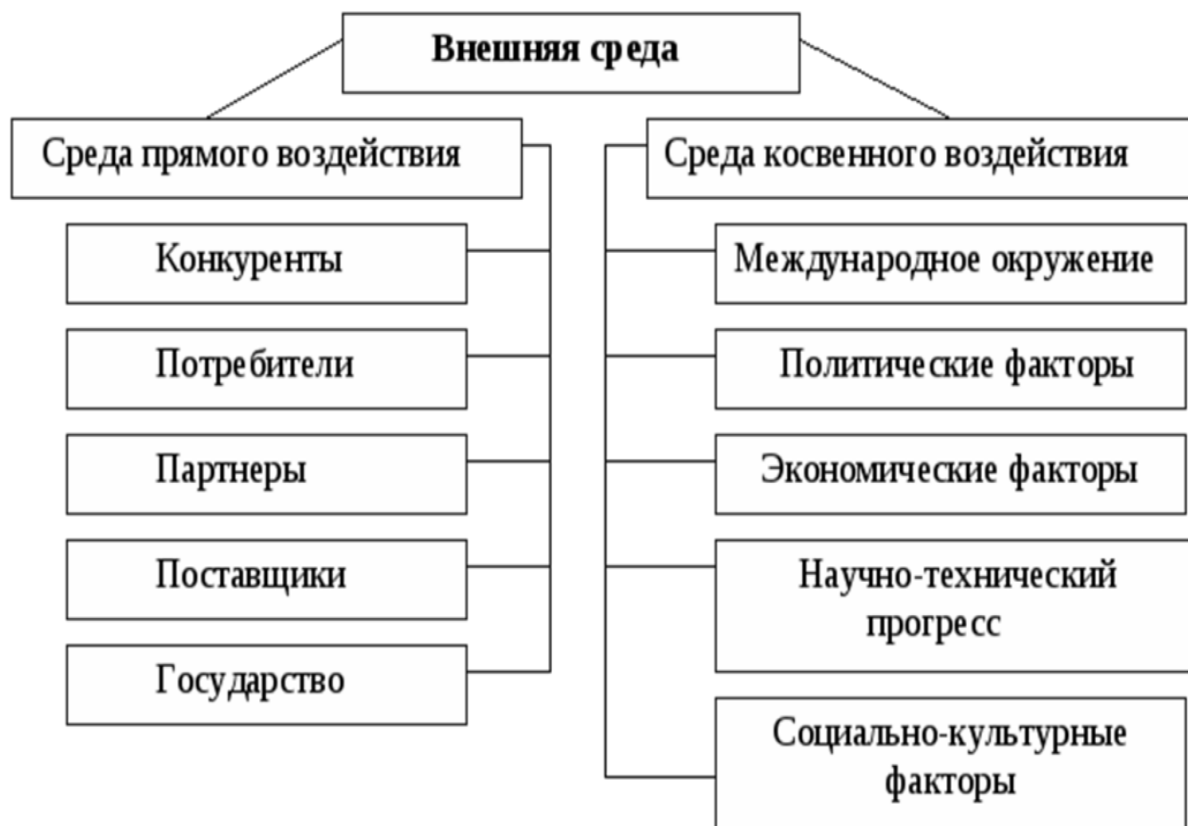


Рис. 1.3. Факторы внешней среды предприятия

При анализе факторов макроокружения или косвенного воздействия внешней среды некоторые из них, такие как, например исторические, культурные, принято анализировать для вновь изучаемых регионов, рынков и стран. Для устоявшихся рынков и сложившихся экономических отношений они рассматриваются в виде условно-постоянных. Все иные, а именно политико-правовые (policy), экономические (economy), социальные (society), технологические (technology), аспекты внешней среды принято включать в PEST-анализ (рисунок 1.4.). Следует подчеркнуть, что эти факторы практически не поддаются формализованному описанию, требующему большого объема информации, зачастую не имеют количественного и однозначного характера.



Рис. 1.4. Блок-схема PEST-анализа

Экономические факторы. При разработке перспективных планов фирмы должны учитываться прогнозы социально-экономического развития, разрабатываемые органами исполнительной власти. Они включают такие макроэкономические показатели как темпы роста ВВП (экономического роста), индексы производства, индексы цен производителей, индекс потребительских цен (уровень инфляции), уровень инвестиций в основной капитал, платежный баланс, уровень занятости, уровень доходов населения.

Политические факторы. Политические курсы отдельных партий, правительства и отдельных течений (группировок), которые выражаются в виде законов, указов и постановлений на всех уровнях управления в стране. К этим же факторам относятся международные, которые должны быть учтены с позиций объема и структуры инноваций, а также учитывающие увеличение удельного веса подрядных работ, выполняемых порядными фирмами.

Социальные факторы. Факторы включают ценности потребителей строительной продукции, ожидание и меняющиеся отношение людей, жизненные ценности и традиции.

Технические факторы. Вопросы изменения технологии строительства, использования новых средств труда, изменение снабжения строительства

материалами и конструкциями, возможные изменения в процессе ввода строительных объектов в эксплуатацию и др.

В качестве факторов внешней среды для строительства рассматриваются рост конкуренции, ухудшение ситуации на рынке материально-технических ресурсов, снижение платежеспособного спроса населения, появление на рынке новых технологий (материалов, информационных систем и т. д.). Анализ показывает, что при формировании стратегий функционирования и развития строительных организаций (предприятий) недостаточно полно учитывается такой фактор макроокружения, как уровень экономической активности их местоположения. В широком смысле местоположение может быть интерпретировано как рыночная региональная среда, состоящая из множества конкурирующих предприятий и организаций аналогичного профиля, государственных учреждений и различных контактирующих организаций, которым приходится взаимодействовать для достижения, поддержания и роста конкурентного преимущества различных форм организации производства. Очевидно, что существует экономическая заинтересованность субъектов инвестиционно-строительного рынка во взаимодополняемости для обеспечения конкурентных преимуществ региона.

Для более глубокой оценки возможностей и угроз, к которым приводят факторы внешней среды, применяется метод позиционирования данных факторов на матрице, когда оценивается влияние на объект и возможность использования или вероятность наступления последствий каждого исследуемого внешнего фактора. Далее представлены матрицы и два способа оценки факторов: $\pm$ или с характеристикой реакции на данный фактор.

Таблица 1.1.

Матрица оценки возможностей

Возможность использования	Степень влияния		
	сильное	умеренное	незначительное
Высокая вероятность	+	+	$\pm$
Средняя вероятность	+	$\pm$	-
Низкая вероятность	$\pm$	-	-

Таблица 1.2.

Вероятность наступления последствий	Матрица оценки угроз Возможные последствия			
	Разрушение	Критическое состояние	Тяжёлое состояние	«Лёгкие ушибы»
Высокая	Немедленное и обязательное устранение	Немедленное и обязательное устранение	Устранение в первостепенном порядке	Наблюдение и подготовка к устранению
Средняя	Немедленное и обязательное устранение	Устранение в первостепенном порядке	Наблюдение и подготовка к устранению	Внимательное отслеживание ситуации
Низкая	Устранение в первостепенном порядке	Наблюдение и подготовка к устранению	Внимательное отслеживание ситуации	Внимательное отслеживание ситуации

Как метод анализа факторов непосредственного окружения или прямого воздействия внешней среды может быть применён анализ конкурентной среды на основе модели пяти сил Портера, когда даётся характеристика следующим внешним силам:



Рис.1.5. Модель пяти сил Портера

1. Силы производителей аналогичной продукции, то есть внутриотраслевая конкуренция, зависит от следующих параметров:

- количества отраслевых организаций,
- темпа развития рынка,
- степени дифференцированности товара (чем менее товар подвержен диверсификации, тем выше интенсивность конкуренции),
- сложности (стоимости) выхода из бизнеса (чем выше стоимость, тем интенсивности конкуренции),
- вхождения новых участников рынка и др.

2. Конкурентная сила партнёров вызвана тем, что отраслевые предприятия всегда являются потребителями сырья, материалов, комплектующих изделий и полуфабрикатов, вступают в хозяйственно-экономические отношения с различными партнёрами, которые имеют прямое влияние на эффективность функционирования объекта управления. Силу влияния поставщика (партнёра) определяют следующие факторы:

- соотношение спроса и предложения по ряду партнёрских отношений,
- количество поставщиков на рынке и уровень конкуренции между ними,
- доля закупок потребителя у данного поставщика от общего объёма закупок потребителя,
- степень специализированности товара,
- наличие товаров-заменителей и др.

Влияние всех перечисленных факторов может быть представлено в денежном эквиваленте, отражающем стоимость переключения с одного поставщика данного товара на другого. Чем она выше, тем больше конкурентная сила поставщика.

3. Конкурентная сила потребителей (покупателей) состоит в способности требовать наличия определённых потребительских свойств у продукции и формировать спрос на неё и характеризуется следующим образом:

- потребности и степень их удовлетворения,

- характеристика целевого рынка,
- качество и конкурентоспособность продукции,
- характеристика маркетинговых мероприятий и реакции на них потребителей,
- прогнозируемое изменение потребностей и др.

4. Потенциальные производители аналогичной продукции, имеют возможность переключить покупателя на свою продукцию. Угроза со стороны подобных организаций зависит от высоты входного барьера в отрасль и специфики отношений между отраслевыми предприятиями. Высоту входного барьера в отрасли могут определять следующие параметры:

- производственный и маркетинговый эффекты отдачи от масштаба и освоения,
- существующие предпочтения потребителей,
- наличие каналов сбыта и распределения, стоимость их создания,
- жёсткость государственного регулирования и др.

5. Производители товаров-заменителей. Когда продукция, производимая объектом управления, имеет сходное функциональное назначение с продукцией других организаций, существует вероятность переключения потребителя с одного товара на другой. Вероятность переключения зависит от следующих параметров:

- стоимость данного процесса для потребителей,
- номенклатура товаров-заменителей,
- количество подобных производителей,
- темпы развития данных объектов и др.

Многокомпонентный анализ макро- и мезо-уровня внешней среды предпринимательской деятельности и внутренней среды предприятия предполагает проведение количественно-качественной оценки. Для обобщения результатов данного анализа макроокружения, непосредственного окружения и

внутренней среды может быть применён метод формирования профиля предприятия, с помощью которого возможно выявить относительную значимость отдельных факторов. На основе проведённого ранее PEST-анализа и рассмотрения модели 5 сил Портера осуществляется факторная выборка и определяются внешние факторы косвенного и прямого воздействия на предприятие (макро- и мезо-уровня), оказывающие наибольшее влияние на предприятие.

Таблица 1.3.

Примерный перечень факторов внешней среды

Параметры	Аспекты оцѐнки
Спрос	Емкость рынка, темпы его роста либо сокращения, структура спроса на товары организации и т.п.
Конкуренция	Количество основных конкурентов, наличие на рынке товаров-заменителей, высота барьеров входа на рынок и выхода, распределение рыночных долей между основными участниками рынка и т.п.
Сбыт	Количество посредников, наличие сетей распределения, условия поставок материалов и комплектующих и т.п.
Экономические	Курс рубля (доллара, евро), уровень инфляции, изменение уровня доходов населения, налоговая политика государства и т.п.
Политические и правовые	Уровень политической стабильности в стране, уровень правовой грамотности населения, уровень законопослушности, уровень коррумпированности власти и т.п.
Научно-технические	Уровень развития науки, степень внедрения инноваций (новых товаров, технологий) в производство, уровень государственной поддержки развития науки и т.п.
Социально-демографические	Численность и половозрастная структура населения региона, в котором работает организация, уровень рождаемости и смертности, уровень занятости населения и т.п.
Социально-культурные	Традиции и система ценностей общества, существующая культура потребления товаров и услуг, имеющиеся стереотипы поведения и т.п.
Природные и экологические	Климатическая зона, в которой работает организация, состояние окружающей среды, отношение общественности к защите окружающей среды и т.п.
Международные	Уровень стабильности в мире, наличие локальных конфликтов и т.п.

На основе анализа внутренней среды предприятия формируется выборка внутренних факторов, оказывающие наибольшее влияние на предприятия.

Таблица 1.4.

Примерный перечень внутренних факторов предприятия

Параметры	Аспекты оценки
Оргструктура	Уровень квалификации сотрудников, их заинтересованность в развитии бизнеса, наличие взаимодействия между подразделениями и т.п.
Производство	Производственные мощности, качество и степень износа оборудования, качество выпускаемого товара, наличие патентов и лицензий (если они необходимы), себестоимость товара, надежность каналов поставки сырья и материалов и т.п.
Финансы	Издержки производства, доступность капитала, скорость оборота капитала, финансовая устойчивость, прибыльность бизнеса и т.п.
Инновации	Частота внедрения новых продуктов и услуг, степень их новизны (незначительные либо кардинальные изменения), сроки окупаемости средств, вложенных в разработку новинок и т.п.
Маркетинг	Качество товаров/услуг (как это качество оценивают ваши потребители), известность марки, полнота ассортимента, уровень цен, эффективность рекламы, репутация организации, эффективность применяемой модели сбыта, ассортимент предлагаемых дополнительных услуг, квалификация обслуживающего персонала.

Рассматривая выбранные внешние и внутренние факторы, необходимо разделить их на три уровня, чтобы далее внести в первый столбец таблицы формирования профиля предприятия. Следующий шаг заключается в выборе методической базы анализа: шкалы балльных оценок и набора коэффициентов значимости. Например, может быть принята 5- или 3-балльная оценка и коэффициенты значимости в долях единицы, сумма которых представляет собой 1.

По каждому из факторов экспертным путём определяются оценка и в результате перемножения с коэффициентом значимости – уточнённая взвешенная оценка. Далее в последнем столбце формирования профиля напротив каждого фактора в соответствии с координатной осью отмечается полученная взвешенная оценка и строится график численных значений этих взвешенных оценок – профиль состояния среды предпринимательской

деятельности. На полученном рисунке профиля среды выявляются факторы с низкой и высокой взвешенной оценкой.

Таблица 1.3

Профиль среды предпринимательской деятельности

Факторы	Оценка	Коэффициент значимости	Взвешенная оценка	Профиль
Макроокружение: Фактор Фактор Фактор ...				
Непосредственное окружение: Фактор Фактор Фактор ...				
Внутренняя среда: Фактор Фактор Фактор ...				

Фаза принятия решений в процессе планирования предпринимательской деятельности заключается в анализе альтернатив и обоснованном выборе стратегии, чему служит SWOT-анализ, позиционирующий сильные и слабые стороны организации (положительные и отрицательные факторы внутренней среды), возможности и угрозы (положительные и отрицательные факторы внешней среды). Рассматриваемые факторы разбиваются на непересекающиеся классы, на благоприятные и неблагоприятные категории, что снижает неопределённость системы, позволяет получить структурированное информационное поле, стратегически сориентироваться и принять решение.

Производится группировка факторов профиля: сильные стороны – внутренние положительные факторы, слабые стороны – внутренние отрицательные факторы, возможности – внешние положительные факторы, угрозы – внешние отрицательные факторы. Причём каждый фактор необходимо представить в SWOT-матрице обязательно с полученной ранее взвешенной

оценкой, что позволяет далее посредством суммирования баллов представить оценку блоков: сильные стороны, слабые стороны, угрозы, возможности. На пересечении строк и столбцов SWOT-матрицы возникают стратегические поля, отмеченные на рисунке. После суммирования балльной оценки строк и столбцов на их пересечении возможно выявить наиболее активный в настоящее время блок (по сумме баллов), на основе чего можно производить стратегическое планирование деятельности предприятия.

	ВОЗМОЖНОСТИ (внешние положительные факторы) 1 2 3 ... Σ оценка возможностей	УГРОЗЫ (внешние отрицательные факторы) 1 2 3 ... Σ оценка угроз
СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ (внутренние положительные факторы) 1 2 3 ... Σ оценка сильных сторон	ПОЛЕ «СИЛЫ И ВОЗМОЖНОСТИ» Стратегия по использованию сильных сторон и получению отдачи от внешних возможностей Σ оценка поля	ПОЛЕ «СИЛЫ И УГРОЗЫ» Стратегия предполагает использование силы предприятия для устранения угроз внешней среды Σ оценка поля
СЛАБЫЕ СТОРОНЫ (внутренние отрицательные факторы) 1 2 3 ... Σ оценка слабых сторон	ПОЛЕ «СЛАБОСТИ И ВОЗМОЖНОСТИ» Стратегия преодоления имеющихся слабостей предприятия за счёт внешних возможностей Σ оценка поля	ПОЛЕ «СЛАБОСТИ И УГРОЗЫ» Стратегия избавления от слабостей и предотвращение угроз внешней среды Σ оценка поля

Рис. 1.6. SWOT-матрица

Сопоставление сильных и слабых сторон предприятия с возможностями и угрозами внешней среды позволит ответить на следующие вопросы, касающиеся дальнейшего развития:

- как можно воспользоваться открывающимися возможностями, используя сильные стороны организации?
- какие слабые стороны предприятия могут помешать?

- за счет каких сильных сторон можно нейтрализовать существующие угрозы?
- каких угроз, усугубленных слабыми сторонами, нужно больше всего опасаться?

Стратегия предприятия определяется, исходя из сопоставления (корреляции) описанных ранее характеристик среды и предприятия для четырех зон матрицы. В результате разрабатывается стратегия, которая соответствует состоянию и требованию внешней среды, потенциалу возможностей предприятия и имеет минимальный риск провала.

1.2. Организационно-правовые формы предприятий

Для проведения предпринимательской деятельности создается юридическое лицо. Юридическим лицом признается организация, которая имеет обособленное имущество и отвечает им по своим обязательствам, может от своего имени приобретать и осуществлять гражданские права и нести гражданские обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Юридическое лицо должно быть зарегистрировано в едином государственном реестре юридических лиц в одной из организационно-правовых форм. Организационно-правовые формы предприятия представлены на рисунке 1.7.

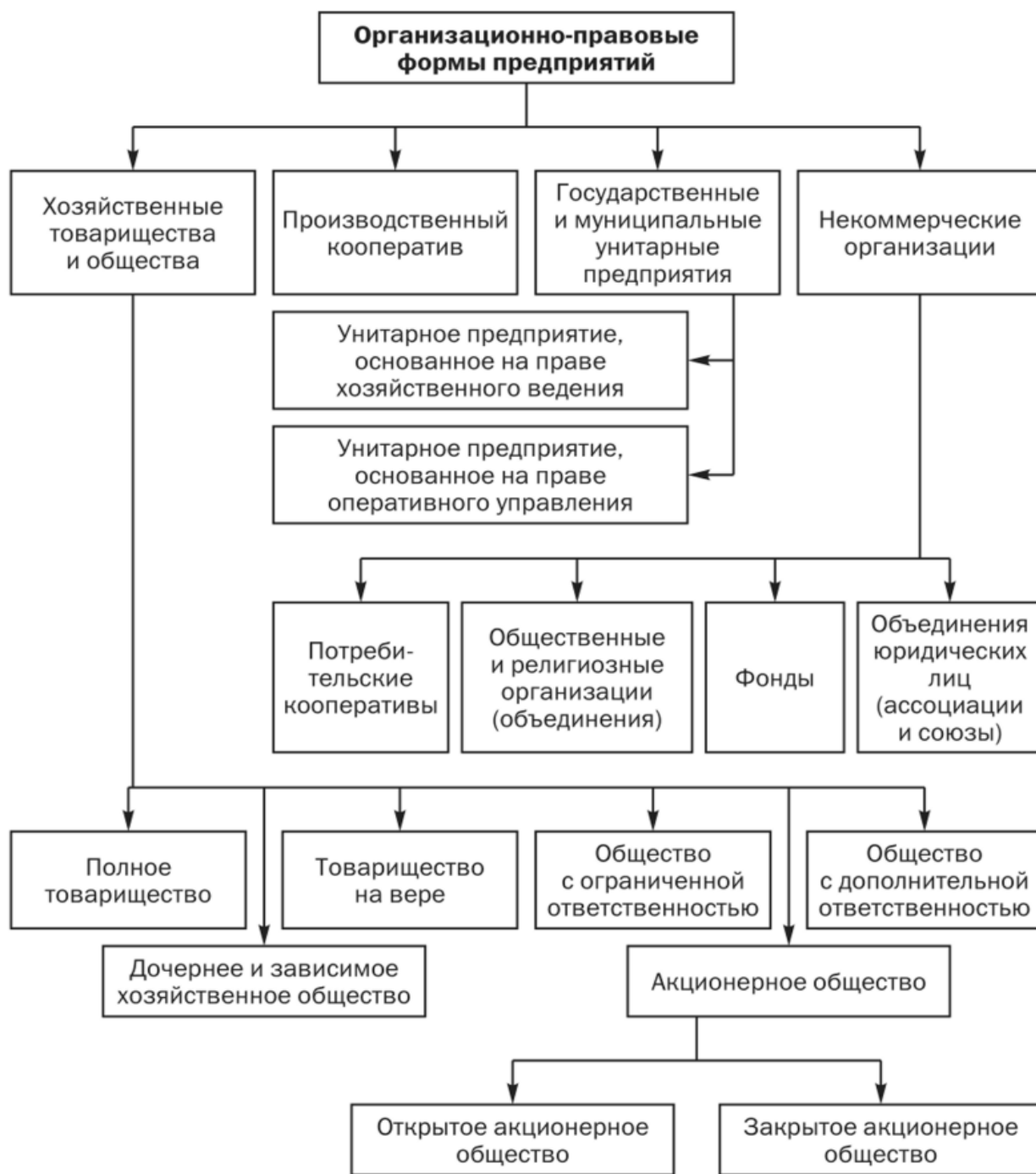


Рис. 1.7. Организационно-правовые формы предприятия

К юридическим лицам, на имущество которых их учредители имеют вещные права, относятся государственные и муниципальные унитарные предприятия, а также учреждения. К юридическим лицам, в отношении которых их участники имеют корпоративные права, относятся корпоративные организации.

В случаях, предусмотренных законом, юридическое лицо может

заниматься отдельными видами деятельности только на основании специального разрешения (лицензии), членства в саморегулируемой организации или выданного саморегулируемой организацией свидетельства о допуске к определенному виду работ. Право юридического лица осуществлять деятельность, для занятия которой необходимо получение специального разрешения (лицензии), членство в саморегулируемой организации или получение свидетельства саморегулируемой организации о допуске к определенному виду работ, возникает с момента получения такого разрешения (лицензии) или в указанный в нем срок, либо с момента вступления юридического лица в саморегулируемую организацию или выдачи саморегулируемой организацией свидетельства о допуске к определенному виду работ и прекращается при прекращении действия разрешения (лицензии), членства в саморегулируемой организации или выданного саморегулируемой организацией свидетельства о допуске к определенному виду работ.

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

Юридические лица, являющиеся коммерческими организациями, могут создаваться в организационно-правовых формах хозяйственных товариществ и обществ, хозяйственных партнерств, производственных кооперативов, государственных и муниципальных унитарных предприятий.

Юридические лица, являющиеся некоммерческими организациями, могут создаваться в организационно-правовых формах:

- потребительских кооперативов, к которым относятся в том числе жилищные, жилищно-строительные и гаражные кооперативы, садоводческие, огороднические и дачные потребительские кооперативы, общества взаимного страхования, кредитные кооперативы, фонды проката, сельскохозяйственные

потребительские кооперативы;

- общественных организаций, к которым относятся в том числе политические партии и созданные в качестве юридических лиц профессиональные союзы (профсоюзные организации), органы общественной самодеятельности, территориальные общественные самоуправления;
- ассоциаций (союзов), к которым относятся в том числе некоммерческие партнерства, саморегулируемые организации, объединения работодателей, объединения профессиональных союзов, кооперативов и общественных организаций, торгово-промышленные, нотариальные палаты;
- товариществ собственников недвижимости, к которым относятся в том числе товарищества собственников жилья;
- фондов, к которым относятся в том числе общественные и благотворительные фонды;
- учреждений, к которым относятся государственные учреждения (в том числе государственные академии наук), муниципальные учреждения и частные (в том числе общественные) учреждения;
- автономных некоммерческих организаций;
- религиозных организаций;
- публично-правовых компаний;
- адвокатских палат;
- адвокатских образований (являющихся юридическими лицами).

Некоммерческие организации могут осуществлять приносящую доход деятельность, если это предусмотрено их уставами, лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых они созданы, и если это соответствует таким целям.

Юридические лица, за исключением хозяйственных товариществ, действуют на основании уставов, которые утверждаются их учредителями (участниками). Хозяйственное товарищество действует на основании учредительного договора, который заключается его учредителями

(участниками).

Устав юридического лица, утвержденный учредителями (участниками) юридического лица, должен содержать сведения о наименовании юридического лица, его организационно-правовой форме, месте его нахождения, порядке управления деятельностью юридического лица, а также другие сведения, предусмотренные законом для юридических лиц соответствующих организационно-правовой формы и вида. В уставах некоммерческих организаций, уставах унитарных предприятий и в предусмотренных законом случаях в уставах других коммерческих организаций должны быть определены предмет и цели деятельности юридических лиц.

Юридические лица, учредители (участники) которых обладают правом участия (членства) в них и формируют их высший орган в соответствии являются корпоративными юридическими лицами (корпорациями). К ним относятся хозяйственные товарищества и общества, хозяйственные партнерства, производственные и потребительские кооперативы, общественные организации, общественные движения, ассоциации (союзы), товарищества собственников недвижимости.

Юридические лица, учредители которых не становятся их участниками и не приобретают в них прав членства, являются унитарными юридическими лицами. К ним относятся государственные и муниципальные унитарные предприятия, фонды, учреждения, автономные некоммерческие организации, религиозные организации, публично-правовые компании.

В связи с участием в корпоративной организации ее участники приобретают корпоративные (членские) права и обязанности в отношении созданного ими юридического лица. Участники корпорации (участники, члены, акционеры и т.п.) вправе:

- участвовать в управлении делами корпорации;
- получать информацию о деятельности корпорации и знакомиться с ее бухгалтерской и иной документацией;

- обжаловать решения органов корпорации, влекущие гражданско-правовые последствия;
- требовать, действуя от имени корпорации, возмещения причиненных корпорации убытков;
- оспаривать, действуя от имени корпорации и требовать применения последствий их недействительности, а также применения последствий недействительности ничтожных сделок корпорации.

Участник корпорации обязан:

- участвовать в образовании имущества корпорации в необходимом размере в порядке, способом и в предусмотренные сроки;
- не разглашать конфиденциальную информацию о деятельности корпорации;
- участвовать в принятии корпоративных решений, без которых корпорация не может продолжать свою деятельность, если его участие необходимо для принятия таких решений;

Высшим органом корпорации является общее собрание ее участников.

К исключительной компетенции высшего органа корпорации относятся:

- определение приоритетных направлений деятельности корпорации, принципов образования и использования ее имущества;
- утверждение и изменение устава корпорации;
- определение порядка приема в состав участников корпорации и исключения из числа ее участников, кроме случаев, если такой порядок определен законом;
- образование других органов корпорации и досрочное прекращение их полномочий, если уставом корпорации в соответствии с законом это правомочие не отнесено к компетенции иных коллегиальных органов корпорации;
- утверждение годовых отчетов и бухгалтерской (финансовой) отчетности корпорации, если уставом корпорации в соответствии с законом это правомочие не отнесено к компетенции иных коллегиальных органов корпорации;

- принятие решений о создании корпорацией других юридических лиц, об участии корпорации в других юридических лицах, о создании филиалов и об открытии представительств корпорации;
- принятие решений о реорганизации и ликвидации корпорации, о назначении ликвидационной комиссии (ликвидатора) и об утверждении ликвидационного баланса;
- избрание ревизионной комиссии (ревизора) и назначение аудиторской организации или индивидуального аудитора корпорации.

В корпорации образуется единоличный исполнительный орган (директор, генеральный директор, председатель и т.п.). Уставом корпорации может быть предусмотрено предоставление полномочий единоличного исполнительного органа нескольким лицам, действующим совместно, или образование нескольких единоличных исполнительных органов, действующих независимо друг от друга. В качестве единоличного исполнительного органа корпорации может выступать как физическое лицо, так и юридическое лицо.

Хозяйственными товариществами и обществами признаются корпоративные коммерческие организации с разделенным на доли (вклады) учредителей (участников) уставным (складочным) капиталом. Имущество, созданное за счет вкладов учредителей (участников), а также произведенное и приобретенное хозяйственным товариществом или обществом в процессе деятельности, принадлежит на праве собственности хозяйственному товариществу или обществу.

Хозяйственные товарищества могут создаваться в организационно-правовой форме полного товарищества или товарищества на вере (коммандитного товарищества). Хозяйственные общества могут создаваться в организационно-правовой форме акционерного общества или общества с ограниченной ответственностью. Вкладом участника хозяйственного товарищества или общества в его имущество могут быть денежные средства, вещи, доли (акции) в уставных (складочных) капиталах других хозяйственных

товариществ и обществ, государственные и муниципальные облигации. Таким вкладом также могут быть подлежащие денежной оценке исключительные, иные интеллектуальные права и права по лицензионным договорам, если иное не установлено законом.

Публичным является акционерное общество, акции которого и ценные бумаги которого, конвертируемые в его акции, публично размещаются (путем открытой подписки) или публично обращаются на условиях, установленных законами о ценных бумагах. Правила о публичных обществах применяются также к акционерным обществам, устав и фирменное наименование которых содержат указание на то, что общество является публичным. Общество с ограниченной ответственностью и акционерное общество, которое не отвечает вышеперечисленным признакам, признаются непубличными.

К исключительной компетенции общего собрания участников хозяйственного общества относятся:

- изменение размера уставного капитала общества, если иное не предусмотрено законами о хозяйственных обществах;
- принятие решения о передаче полномочий единоличного исполнительного органа общества другому хозяйственному обществу (управляющей организации) или индивидуальному предпринимателю (управляющему), а также утверждение такой управляющей организации или такого управляющего и условий договора с такой управляющей организацией или с таким управляющим, если уставом общества решение указанных вопросов не отнесено к компетенции коллегиального органа управления обществ;
- распределение прибылей и убытков общества.

Хозяйственные товарищества и общества одного вида могут преобразовываться в хозяйственные товарищества и общества другого вида или в производственные кооперативы по решению общего собрания участников.

Полным признается товарищество, участники которого (полные товарищи) в соответствии с заключенным между ними договором занимаются

предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом. Фирменное наименование полного товарищества должно содержать либо имена (наименования) всех его участников и слова "полное товарищество", либо имя (наименование) одного или нескольких участников с добавлением слов "и компания" и слова "полное товарищество".

Полное товарищество создается и действует на основании учредительного договора. Учредительный договор подписывается всеми его участниками. Управление деятельностью полного товарищества осуществляется по общему согласию всех участников. Учредительным договором товарищества могут быть предусмотрены случаи, когда решение принимается большинством голосов участников. Каждый участник полного товарищества имеет один голос, если учредительным договором не предусмотрен иной порядок определения количества голосов его участников. Каждый участник товарищества независимо от того, уполномочен ли он вести дела товарищества, вправе получать всю информацию о деятельности товарищества и знакомиться со всей документацией по ведению дел.

Прибыль и убытки полного товарищества распределяются между его участниками пропорционально их долям в складочном капитале, если иное не предусмотрено учредительным договором или иным соглашением участников. Не допускается соглашение об устранении кого-либо из участников товарищества от участия в прибыли или в убытках. Если вследствие понесенных товариществом убытков стоимость его чистых активов станет меньше размера его складочного капитала, полученная товариществом прибыль не распределяется между участниками до тех пор, пока стоимость чистых активов не превысит размер складочного капитала.

Участники полного товарищества солидарно несут субсидиарную ответственность своим имуществом по обязательствам товарищества. Участник полного товарищества, не являющийся его учредителем, отвечает наравне с

другими участниками по обязательствам, возникшим до его вступления в товарищество. Участник, выбывший из товарищества, отвечает по обязательствам товарищества, возникшим до момента его выбытия, наравне с оставшимися участниками в течение двух лет со дня утверждения отчета о деятельности товарищества за год, в котором он выбыл из товарищества. Участник полного товарищества вправе выйти из него, заявив об отказе от участия в товариществе. Участник полного товарищества вправе с согласия остальных его участников передать свою долю в складочном капитале или ее часть другому участнику товарищества либо третьему лицу.

Товариществом на вере (коммандитным товариществом) признается товарищество, в котором наряду с участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по обязательствам товарищества своим имуществом (полными товарищами), имеется один или несколько участников - вкладчиков (коммандитистов), которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности. Фирменное наименование товарищества на вере должно содержать либо имена (наименования) всех полных товарищей и слова "товарищество на вере" или "коммандитное товарищество", либо имя (наименование) не менее чем одного полного товарища с добавлением слов "и компания" и слова "товарищество на вере" или "коммандитное товарищество".

Товарищество на вере создается и действует на основании учредительного договора. Учредительный договор подписывается всеми полными товарищами. Управление деятельностью товарищества на вере 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 на вере обязан внести вклад в складочный капитал. Внесение вклада удостоверяется свидетельством об участии, выдаваемым вкладчику товариществом. Вкладчик товарищества на вере имеет право:

- получать часть прибыли товарищества, причитающуюся на его долю в складочном капитале, в порядке, предусмотренном учредительным договором;
- знакомиться с годовыми отчетами и балансами товарищества;
- по окончании финансового года выйти из товарищества и получить свой вклад в порядке, предусмотренном учредительным договором;

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

Обществом с ограниченной ответственностью признается хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на доли; участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им долей. Участники общества, не полностью оплатившие доли, несут солидарную ответственность по обязательствам общества в пределах стоимости непоплаченной части доли каждого из участников. Фирменное наименование общества с ограниченной ответственностью должно содержать наименование общества и слова "с ограниченной ответственностью".

Число участников общества с ограниченной ответственностью не должно превышать пятьдесят. В противном случае оно подлежит преобразованию в акционерное общество в течение года, а по истечении этого срока - ликвидации в судебном порядке, если число его участников не уменьшится до указанного предела. Общество с ограниченной ответственностью может быть учреждено одним лицом или может состоять из одного лица, в том числе при создании в результате реорганизации.

Учредители общества с ограниченной ответственностью заключают между

собой договор об учреждении общества с ограниченной ответственностью, определяющий порядок осуществления ими совместной деятельности по учреждению общества, размер уставного капитала общества, размер их долей в уставном капитале общества. Учредители общества с ограниченной ответственностью несут солидарную ответственность по обязательствам, связанным с его учреждением и возникшим до его государственной регистрации. Учредительным документом общества с ограниченной ответственностью является его устав. Уставный капитал общества с ограниченной ответственностью составляется из номинальной стоимости долей участников.

Общество с ограниченной ответственностью может быть реорганизовано или ликвидировано добровольно по единогласному решению его участников. Общество с ограниченной ответственностью вправе преобразоваться в акционерное общество, хозяйственное товарищество или производственный кооператив. Продажа либо отчуждение иным образом доли или части доли в уставном капитале общества с ограниченной ответственностью третьим лицам допускается с соблюдением требований, предусмотренных, если это не запрещено уставом общества.

Участники общества пользуются преимущественным правом покупки доли или части доли участника общества. Порядок осуществления преимущественного права и срок, в течение которого участники общества могут воспользоваться указанным правом. Уставом общества также может быть предусмотрено преимущественное право покупки обществом доли или части доли участника общества, если другие участники общества не использовали свое преимущественное право покупки доли или части доли в уставном капитале общества.

В случае, если уставом общества отчуждение доли или части доли, принадлежащих участнику общества, третьим лицам запрещено и другие участники общества отказались от их приобретения либо не получено согласие

на отчуждение доли или части доли участнику общества или третьему лицу при условии, что необходимость получить такое согласие предусмотрена уставом общества, общество обязано приобрести по требованию участника общества принадлежащую ему долю или часть доли. Доля участника общества с ограниченной ответственностью может быть отчуждена до полной ее оплаты только в части, в которой она уже оплачена.

Доли в уставном капитале общества переходят к наследникам граждан и к правопреемникам юридических лиц, являвшихся участниками общества, если иное не предусмотрено уставом общества с ограниченной ответственностью. Уставом общества может быть предусмотрено, что переход доли в уставном капитале общества к наследникам граждан и правопреемникам юридических лиц, являвшихся участниками общества, передача доли, принадлежавшей ликвидированному юридическому лицу, его учредителям (участникам), имеющим вещные права на его имущество или обязательственные права в отношении этого юридического лица, допускаются только с согласия остальных участников общества.

Переход доли участника общества с ограниченной ответственностью к другому лицу влечет за собой прекращение его участия в обществе. Участник общества с ограниченной ответственностью вправе выйти из общества независимо от согласия других его участников или общества путем подачи заявления о выходе из общества, если такая возможность предусмотрена уставом общества;

При подаче участником общества с ограниченной ответственностью заявления о выходе из общества или предъявлении им требования о приобретении обществом принадлежащей ему доли, доля переходит к обществу с момента получения обществом соответствующего заявления (требования). Этому участнику должна быть выплачена действительная стоимость его доли в уставном капитале или с его согласия должно быть выдано в натуре имущество такой же стоимости в порядке, способом и в сроки.

Акционерным обществом признается хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций; участники акционерного общества (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций. Акционеры, не полностью оплатившие акции, несут солидарную ответственность по обязательствам акционерного общества в пределах неоплаченной части стоимости принадлежащих им акций. Фирменное наименование акционерного общества должно содержать его наименование и указание на то, что общество является акционерным. Правовое положение акционерного общества и права и обязанности акционеров определяются в соответствии с Кодексом и законом об акционерных обществах.

Публичное акционерное общество обязано представить для внесения в единый государственный реестр юридических лиц сведения о фирменном наименовании общества, содержащем указание на то, что такое общество является публичным. Акционерное общество вправе представить для внесения в единый государственный реестр юридических лиц сведения о фирменном наименовании общества, содержащем указание на то, что такое общество является публичным.

Акционерное общество приобретает право публично размещать (путем открытой подписки) акции и ценные бумаги, конвертируемые в его акции, которые могут публично обращаться на условиях, установленных законами о ценных бумагах, со дня внесения в единый государственный реестр юридических лиц сведений о фирменном наименовании общества, содержащем указание на то, что такое общество является публичным. В публичном акционерном обществе образуется коллегиальный орган управления общества, число членов которого не может быть менее пяти.

В публичном акционерном обществе не могут быть ограничены количество акций, принадлежащих одному акционеру, их суммарная номинальная стоимость, а также максимальное число голосов,

предоставляемых одному акционеру. Уставом публичного акционерного общества не может быть предусмотрена необходимость получения чье-либо согласия на отчуждение акций этого общества. Никому не может быть предоставлено право преимущественного приобретения акций публичного акционерного общества. Уставом публичного акционерного общества не может быть отнесено к исключительной компетенции общего собрания акционеров решение вопросов, не относящихся к ней в соответствии с настоящим Кодексом и законом об акционерных обществах. Публичное акционерное общество обязано раскрывать публично информацию.

Учредители акционерного общества заключают между собой договор, 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. Договор о создании акционерного общества заключается в письменной форме путем составления одного документа, подписанного сторонами. Учредители акционерного общества несут солидарную ответственность по обязательствам, возникшим до регистрации общества. Общество несет ответственность по обязательствам учредителей, связанным с его созданием, только в случае последующего одобрения их действий общим собранием акционеров.

Учредительным документом акционерного общества является его устав, утвержденный учредителями. Устав акционерного общества должен содержать сведения о фирменном наименовании общества и месте его нахождения, условия о категориях выпускаемых обществом акций, об их номинальной стоимости и количестве, о размере уставного капитала общества, правах акционеров, составе и компетенции органов общества и порядке принятия ими решений, в том числе по вопросам, решения по которым принимаются единогласно или квалифицированным большинством голосов. В уставе акционерного общества также должны содержаться иные сведения,

предусмотренные законом. Порядок совершения иных действий по созданию акционерного общества, в том числе компетенция учредительного собрания, определяется законом об акционерных обществах.

Акционерное общество может быть создано одним лицом или состоять из одного лица в случае приобретения одним акционером всех акций общества. Сведения об этом подлежат внесению в единый государственный реестр юридических лиц. Акционерное общество не может иметь в качестве единственного участника другое хозяйственное общество, состоящее из одного лица, если иное не установлено законом. Уставный капитал акционерного общества составляется из номинальной стоимости акций общества, приобретенных акционерами. Не допускается освобождение акционера от обязанности оплаты акций общества. Открытая подписка на акции акционерного общества не допускается до полной оплаты уставного капитала. При учреждении акционерного общества все его акции должны быть распределены среди учредителей.

Если по окончании второго или каждого последующего финансового года стоимость чистых активов акционерного общества окажется меньше его уставного капитала, общество в порядке и в срок, которые предусмотрены законом об акционерных обществах, обязано увеличить стоимость чистых активов до размера уставного капитала либо зарегистрировать в установленном порядке уменьшение уставного капитала. Если стоимость указанных активов общества становится меньше определенного законом минимального размера уставного капитала, общество подлежит ликвидации. Законом или уставом общества, не являющегося публичным, могут быть установлены ограничения числа, суммарной номинальной стоимости акций или максимального числа голосов, принадлежащих одному акционеру.

Акционерное общество вправе увеличить уставный капитал путем увеличения номинальной стоимости акций или выпуска дополнительных акций. Увеличение уставного капитала акционерного общества допускается

после его полной оплаты. Акционерное общество вправе уменьшить уставный капитал путем уменьшения номинальной стоимости акций либо путем покупки части акций в целях сокращения их общего количества. Уменьшение уставного капитала общества допускается после уведомления всех его кредиторов. Уменьшение уставного капитала акционерного общества путем покупки и погашения части акций допускается, если такая возможность предусмотрена в уставе общества.

Доля привилегированных акций в общем объеме уставного капитала акционерного общества не должна превышать двадцати пяти процентов. При этом публичное акционерное общество не вправе размещать привилегированные акции, номинальная стоимость которых ниже номинальной стоимости обыкновенных акций. Акционерное общество может быть реорганизовано или ликвидировано добровольно по решению общего собрания акционеров. Акционерное общество вправе преобразоваться в общество с ограниченной ответственностью, хозяйственное товарищество или производственный кооператив.

Производственным кооперативом (артелью) признается добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности (производство, переработка, сбыт промышленной, сельскохозяйственной и иной продукции, выполнение работ, торговля, бытовое обслуживание, оказание других услуг), основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов. Законом и уставом производственного кооператива может быть предусмотрено участие в его деятельности юридических лиц. Производственный кооператив является корпоративной коммерческой организацией.

Члены производственного кооператива несут по обязательствам кооператива субсидиарную ответственность в размерах и в порядке, которые предусмотрены законом о производственных кооперативах и уставом

кооператива.

Учредительным документом производственного кооператива является его устав, утвержденный общим собранием его членов. Устав производственного кооператива должен содержать сведения о фирменном наименовании кооператива и месте его нахождения, условия о размере паевых взносов членов кооператива, составе и порядке внесения паевых взносов членами кооператива и об их ответственности за нарушение обязательства по внесению паевых взносов, о характере и порядке трудового участия его членов в деятельности кооператива и об их ответственности за нарушение обязанности принимать личное трудовое участие в деятельности кооператива, о порядке распределения прибыли и убытков кооператива, размере и об условиях субсидиарной ответственности его членов по обязательствам кооператива, о составе и компетенции органов кооператива и порядке принятия ими решений, в том числе по вопросам, решения по которым принимаются единогласно или квалифицированным большинством голосов.

Фирменное наименование производственного кооператива должно содержать его наименование и слова "производственный кооператив" или слово "артель". Число членов кооператива не должно быть менее пяти. Имущество, находящееся в собственности производственного кооператива, делится на паи его членов в соответствии с уставом кооператива.

Уставом кооператива может быть установлено, что определенная часть принадлежащего кооперативу имущества составляет неделимые фонды, используемые на цели, определяемые уставом. Решение об образовании неделимых фондов принимается членами кооператива единогласно, если иное не предусмотрено уставом кооператива. Член производственного кооператива обязан внести к моменту регистрации кооператива не менее десяти процентов паевого взноса, а остальную часть в течение года с момента государственной регистрации кооператива.

Прибыль производственного кооператива распределяется между его

членами в соответствии с их трудовым участием, если иной порядок не предусмотрен законом о производственных кооперативах и уставом кооператива. В таком же порядке распределяется имущество, оставшееся после ликвидации кооператива и удовлетворения требований его кредиторов.

Исполнительными органами производственного кооператива являются председатель и правление кооператива, если его образование предусмотрено законом или уставом кооператива. Членами правления производственного кооператива и председателем кооператива могут быть только члены кооператива. Член производственного кооператива имеет один голос при принятии решений общим собранием.

Член производственного кооператива по своему усмотрению вправе выйти из кооператива. В этом случае ему должна быть выплачена стоимость пая или должно быть выдано имущество, стоимость которого соответствует стоимости его пая, а также должны быть произведены другие выплаты, предусмотренные уставом кооператива. Выплата стоимости пая или выдача другого имущества выходящему члену кооператива производится по окончании финансового года и утверждении бухгалтерской (финансовой) отчетности кооператива, если иное не предусмотрено уставом кооператива.

Член производственного кооператива может быть исключен из кооператива по решению общего собрания в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязанностей, возложенных на него уставом кооператива, а также в других случаях, предусмотренных законом и уставом кооператива. Член правления кооператива может быть исключен из кооператива по решению общего собрания в связи с членством в аналогичном кооперативе.

Член производственного кооператива вправе передать свой пай или его часть другому члену кооператива, если иное не предусмотрено законом и уставом кооператива. Передача пая или его части гражданину, не являющемуся членом кооператива, допускается с согласия общего собрания членов

кооператива. В этом случае другие члены кооператива пользуются преимущественным правом покупки такого пая или его части. В случае смерти члена производственного кооператива его наследники могут быть приняты в члены кооператива, если иное не предусмотрено уставом кооператива. В противном случае кооператив выплачивает наследникам стоимость пая умершего члена кооператива.

Обращение взыскания на пай члена производственного кооператива по долгам члена кооператива допускается лишь при недостатке иного его имущества для покрытия таких долгов в порядке, установленном законом и уставом кооператива. Взыскание по долгам члена кооператива не может быть обращено на неделимые фонды кооператива.

Производственный кооператив по решению его членов, принятому единогласно, может преобразоваться в хозяйственное товарищество или общество.

Унитарным предприятием признается коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество. Имущество унитарного предприятия является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в том числе между работниками предприятия. В организационно-правовой форме унитарных предприятий действуют государственные и муниципальные предприятия. На базе государственного или муниципального имущества может быть создано унитарное казенное предприятие (казенное предприятие). Имущество государственного или муниципального унитарного предприятия находится в государственной или муниципальной собственности и принадлежит такому предприятию на праве хозяйственного ведения или оперативного управления.

Учредительным документом унитарного предприятия является его устав, утверждаемый уполномоченным государственным органом или органом местного самоуправления. Устав унитарного предприятия должен содержать сведения о его фирменном наименовании и месте его нахождения, предмете и

целях его деятельности. Устав унитарного предприятия, не являющегося казенным, должен содержать также сведения о размере уставного фонда унитарного предприятия.

Фирменное наименование унитарного предприятия должно содержать указание на собственника его имущества. Фирменное наименование казенного предприятия, кроме того, должно содержать указание на то, что такое предприятие является казенным.

Органом унитарного предприятия является руководитель предприятия, который назначается уполномоченным собственником органом, если иное не предусмотрено законом, и ему подотчетен. Унитарное предприятие отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом. Унитарное предприятие не несет ответственность по обязательствам собственника его имущества. Собственник имущества унитарного предприятия, за исключением собственника имущества казенного предприятия, не отвечает по обязательствам своего унитарного предприятия. Собственник имущества казенного предприятия несет субсидиарную ответственность по обязательствам такого предприятия при недостаточности его имущества.

Унитарное предприятие создается от имени публично-правового образования решением уполномоченного на то государственного органа или органа местного самоуправления. Минимальный размер уставного фонда унитарного предприятия определяется законом о государственных и муниципальных унитарных предприятиях. Если по окончании финансового года стоимость чистых активов унитарного предприятия окажется меньше размера уставного фонда, орган, уполномоченный создавать такие предприятия, обязан произвести в установленном порядке уменьшение уставного фонда. Если стоимость чистых активов становится меньше размера, определенного законом, унитарное предприятие может быть ликвидировано по решению суда. В случае принятия решения об уменьшении уставного фонда унитарное предприятие обязано уведомить об этом в письменной форме своих

кредиторов.

Некоммерческими корпоративными организациями признаются юридические лица, которые не преследуют извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности и не распределяют полученную прибыль между участниками, учредители (участники) которых приобретают право участия (членства) в них и формируют их высший орган. Некоммерческие корпоративные организации создаются в организационно-правовых формах потребительских кооперативов, общественных организаций, ассоциаций (союзов), товариществ собственников недвижимости.

Некоммерческие корпоративные организации создаются по решению учредителей, принятому на их общем (учредительном) собрании, конференции, съезде и т.п. Указанные органы утверждают устав соответствующей некоммерческой корпоративной организации и образуют ее органы. Некоммерческая корпоративная организация является собственником своего имущества.

Уставом некоммерческой корпоративной организации может быть предусмотрено, что решения о создании корпорацией других юридических лиц, а также решения об участии корпорации в других юридических лицах, о создании филиалов и об открытии представительств корпорации принимаются коллегиальным органом корпорации.

Потребительским кооперативом признается основанное на членстве добровольное объединение граждан или граждан и юридических лиц в целях удовлетворения их материальных и иных потребностей, осуществляемое путем объединения его членами имущественных паевых взносов.

Устав потребительского кооператива должен содержать сведения о наименовании и месте нахождения кооператива, предмете и целях его деятельности, условия о размере паевых взносов членов кооператива, составе и порядке внесения паевых взносов членами кооператива и об их ответственности за нарушение обязательства по внесению паевых взносов, о

составе и компетенции органов кооператива и порядке принятия ими решений, в том числе по вопросам, решения по которым принимаются единогласно или квалифицированным большинством голосов, порядке покрытия членами кооператива понесенных им убытков.

Наименование потребительского кооператива должно содержать указание на основную цель его деятельности, а также слово "кооператив". Наименование общества взаимного страхования должно содержать слова "потребительское общество". Потребительский кооператив по решению своих членов может быть преобразован в общественную организацию, ассоциацию (союз), автономную некоммерческую организацию или фонд. Жилищный или жилищно-строительный кооператив по решению своих членов может быть преобразован только в товарищество собственников недвижимости.

В течение трех месяцев после утверждения ежегодного баланса члены потребительского кооператива обязаны покрыть образовавшиеся убытки путем внесения дополнительных взносов. В случае невыполнения этой обязанности кооператив может быть ликвидирован в судебном порядке по требованию кредиторов. Члены потребительского кооператива солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам в пределах невнесенной части дополнительного взноса каждого из членов кооператива.

Общественными организациями признаются добровольные объединения граждан, объединившихся в установленном законом порядке на основе общности их интересов для удовлетворения духовных или иных нематериальных потребностей, для представления и защиты общих интересов и достижения иных не противоречащих закону целей. Общественная организация является собственником своего имущества. Ее участники (члены) не сохраняют имущественные права на переданное ими в собственность организации имущество, в том числе на членские взносы.

Участники (члены) общественной организации не отвечают по обязательствам организации, в которой участвуют в качестве членов, а

организация не отвечает по обязательствам своих членов. Общественные организации могут объединяться в ассоциации (союзы). Общественная организация по решению ее участников (членов) может быть преобразована в ассоциацию (союз), автономную некоммерческую организацию или фонд. Количество учредителей общественной организации не может быть менее трех.

Устав общественной организации должен содержать сведения о ее наименовании и месте нахождения, предмете и целях ее деятельности, а также условия о порядке вступления (принятия) в общественную организацию и выхода из нее, составе и компетенции ее органов и порядке принятия ими решений, в том числе по вопросам, решения по которым принимаются единогласно или квалифицированным большинством голосов, об имущественных правах и обязанностях участника (члена) организации и о порядке распределения имущества, оставшегося после ликвидации организации.

Участник (член) общественной организации по своему усмотрению в любое время вправе выйти из организации, в которой он участвует. Членство в общественной организации неотчуждаемо. Осуществление прав участника (члена) общественной организации не может быть передано другому лицу. В общественной организации образуется единоличный исполнительный орган (председатель, президент и т.п.) и могут образовываться постоянно действующие коллегиальные исполнительные органы (совет, правление, президиум и т.п.). По решению общего собрания членов общественной организации полномочия ее органа могут быть досрочно прекращены в случаях грубого нарушения этим органом своих обязанностей, обнаружившейся неспособности к надлежащему ведению дел или при наличии иных серьезных оснований.

Ассоциацией (союзом) признается объединение юридических лиц и (или) граждан, основанное на добровольном или в установленных законом случаях на обязательном членстве и созданное для представления и защиты общих, в том

числе профессиональных, интересов, для достижения общественно полезных целей, а также иных не противоречащих закону и имеющих некоммерческий характер целей.

В организационно-правовой форме ассоциации (союза) создаются, в частности, объединения лиц, имеющие целями координацию их предпринимательской деятельности, представление и защиту общих имущественных интересов, профессиональные объединения граждан, не имеющие целью защиту трудовых прав и интересов своих членов, профессиональные объединения граждан, не связанные с их участием в трудовых отношениях (объединения нотариусов, оценщиков, лиц творческих профессий и другие), саморегулируемые организации и их объединения.

Ассоциация (союз) не отвечает по обязательствам своих членов, если иное не предусмотрено законом. Члены ассоциации (союза) не отвечают по ее обязательствам, за исключением случаев, если законом или уставом ассоциации (союза) предусмотрена субсидиарная ответственность ее членов. Ассоциация (союз) по решению своих членов может быть преобразована в общественную организацию, автономную некоммерческую организацию или фонд.

Устав ассоциации (союза) должен содержать сведения о ее наименовании и месте нахождения, предмете и целях ее деятельности, условия о порядке вступления (принятия) членов в ассоциацию (союз) и выхода из нее, сведения о составе и компетенции органов ассоциации (союза) и порядке принятия ими решений, в том числе по вопросам, решения по которым принимаются единогласно или квалифицированным большинством голосов, об имущественных правах и обязанностях членов ассоциации (союза), о порядке распределения имущества, оставшегося после ликвидации ассоциации (союза).

К исключительной компетенции высшего органа ассоциации (союза) относится принятие решений о порядке определения размера и способа уплаты членских взносов, о дополнительных имущественных взносах членов ассоциации (союза) в ее имущество и о размере их субсидиарной

ответственности по обязательствам ассоциации (союза), если такая ответственность предусмотрена законом или уставом.

В ассоциации (союзе) образуется единоличный исполнительный орган (председатель, президент и т.п.) и могут образовываться постоянно действующие коллегиальные исполнительные органы (совет, правление, президиум и т.п.). Члены ассоциации (союза) обязаны уплачивать предусмотренные уставом членские взносы и по решению высшего органа ассоциации (союза) вносить дополнительные имущественные взносы в имущество ассоциации (союза).

Товариществом собственников недвижимости признается добровольное объединение собственников недвижимого имущества (помещений в здании, в том числе в многоквартирном доме, или в нескольких зданиях, жилых домов, дачных домов, садоводческих, огороднических или дачных земельных участков и т.п.), созданное ими для совместного владения, пользования и в установленных законом пределах распоряжения имуществом (вещами), в силу закона находящимся в их общей собственности или в общем пользовании.

Устав товарищества собственников недвижимости должен содержать сведения о его наименовании, включающем слова "товарищество собственников недвижимости", месте нахождения, предмете и целях его деятельности, составе и компетенции органов товарищества и порядке принятия ими решений, в том числе по вопросам, решения по которым принимаются единогласно или квалифицированным большинством голосов, а также иные сведения, предусмотренные законом.

Товарищество собственников недвижимости не отвечает по обязательствам своих членов. Члены товарищества собственников недвижимости не отвечают по его обязательствам. Товарищество собственников недвижимости по решению своих членов может быть преобразовано в потребительский кооператив. Товарищество собственников недвижимости является собственником своего имущества. В товариществе

собственников недвижимости создаются единоличный исполнительный орган (председатель) и постоянно действующий коллегиальный исполнительный орган (правление).

1.3. Специфика инвестиционно-строительной деятельности

Значимость инвестиционно-строительной сферы в развитии цивилизации обоснована социальной ролью, заключающейся в том, что жизнь человеческого общества невозможна вне создаваемых строительством объектов самого разного назначения. В настоящее время в сфере капитального строительства, обеспечивающего создание или поддержание основных фондов и производственных мощностей экономики страны, принимают прямое или косвенное участие предприятия разных отраслей экономики. Причём все без исключения отрасли народного хозяйства создаются и развиваются посредством капитального строительства. Таким образом, конкретная цель капитального строительства определена его внешней средой, народным хозяйством в целом – ввод объектов в эксплуатацию в нормативные сроки с надлежащим качеством при минимальной стоимости.

Общероссийский классификатор видов экономической деятельности, утв. Приказом Росстандарта от 31.01.2014 N 14-ст, ред. от 17.07.2019 (ОКВЭД) – документ, входящий в состав общероссийских классификаторов технико-экономической и социальной информации – представляет раздел F. «Строительство», то есть вид деятельности общее строительство и специальную строительную деятельность в части зданий и сооружений. В него включены строительство новых объектов, реконструкция, капитальный ремонт, текущий ремонт и дополнительные работы, монтаж готовых зданий или сооружений на строительном участке, включая строительство временных

сооружений. В данном разделе также классифицирована деятельность по сохранению и воссозданию объектов культурного наследия

Общее строительство включает:

- строительство жилья, офисных зданий, складов и прочих общественных зданий, фермерских построек и т.д. или строительство сооружений, таких как автомобильные дороги и улицы, искусственные сооружения на них, объекты дорожного сервиса, железные дороги, взлетно-посадочные полосы аэродромов и космодромов, прочие водные объекты, ирригационные системы, системы водоснабжения и сетей водоотведения, промышленные предприятия, трубопроводы, линии связи и электропередачи, спортивные сооружения и т.д. Строительные работы могут быть выполнены за свой счет, за вознаграждение или на договорной основе. Часть работ или все работы могут передаваться в субподряд. В данный раздел включены работы, выполняемые строительными компаниями, которые несут полную ответственность за строительный проект. Этот раздел включает полное строительство зданий (группировка 41), выполнение полного объема строительных работ (группировка 42), а также специальную строительную деятельность, если она выполняется только как часть строительного процесса по субподряду (группировка 43). В него включена аренда строительного оборудования с оператором

Этот раздел также включает:

- осуществление проектов по строительству зданий или гражданских объектов с использованием финансовых, технических и физических ресурсов для их реализации с целью последующей продажи построенных зданий или объектов

Если данная деятельность осуществляется для эксплуатации построенных объектов, то все виды работ относятся к строительству

Этот раздел не включает:

- проведение научно-исследовательских работ (в области естественных и технических наук) по сохранению и воссозданию объектов культурного наследия и археологии;

- разработку проектной документации, государственную экспертизу проектной документации и результатов инженерных изысканий, авторский и технический надзор, проведение изыскательских работ по сохранению и воссозданию объектов культурного наследия, см. 71

Законы рыночной экономики проявляются в инвестиционно-строительной сфере своеобразно в зависимости от цели строительного производства, жизненного цикла продукции, фактора времени, местоположения и др. В отличие от большинства отраслей промышленности, продукция которых подвижна, а орудия труда закреплены, в строительстве подвижными являются средства производства, а продукция неподвижна. Поэтому по окончании работ на одном объекте возникает необходимость в перемещении орудий труда и рабочих. Строительная продукция отличается многообразием, технической сложностью и уникальностью проектных решений, что усложняет организацию, технологию строительного производства, усложняет ценообразование.

Технологическая взаимосвязь всех операций, входящих в состав строительного процесса может быть кратко охарактеризована следующим образом. До начала строительно-монтажных 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. 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. Значительная капиталоемкость и материалоёмкость процессов строительного производства выдвигает в отдельную задачу управление в области финансового и материально-технического обеспечения строительства.

Большое влияние на технико-экономические показатели строительной продукции оказывает фактор времени. Продолжительность строительства любого объекта исчисляется не только месяцами, но во многих случаях, особенно при строительстве крупных объектов – годами. Это вызывает отвлечение капитала из оборота на длительное время и практическое его «омертвление». Длительность технологического цикла в строительстве обусловила особую форму расчетов за строительную продукцию. Расчеты ведутся за условно готовую продукцию – за этапы работ, за выполнение конструктивных частей или видов работ. Одновременно, следует подчеркнуть, другой аспект фактора времени – продукция строительной отрасли является предметом длительного пользования и служит обществу десятки и сотни лет.

Строительство любого объекта осуществляется в определенной естественной природной среде, которая характеризуется своими топографическими, инженерно-геологическими и климатическими условиями. В связи с этим для каждого конкретного случая разрабатываются свои конструктивно-компоновочные решения, которые учитывают рельеф местности, ветровые и снеговые нагрузки, величину сейсмического воздействия, температурный режим. Кроме того, оплата труда строителей, выполняющих работы на открытом воздухе в зимнее время, также поставлена в зависимость от температурного режима. Поэтому строительство одного и того же типа здания или сооружения в различных районах страны требует различных затрат, материально-технических, трудовых и финансовых ресурсов и методов управления ими. Специфика строительной деятельности представлена на рисунке 1.8.

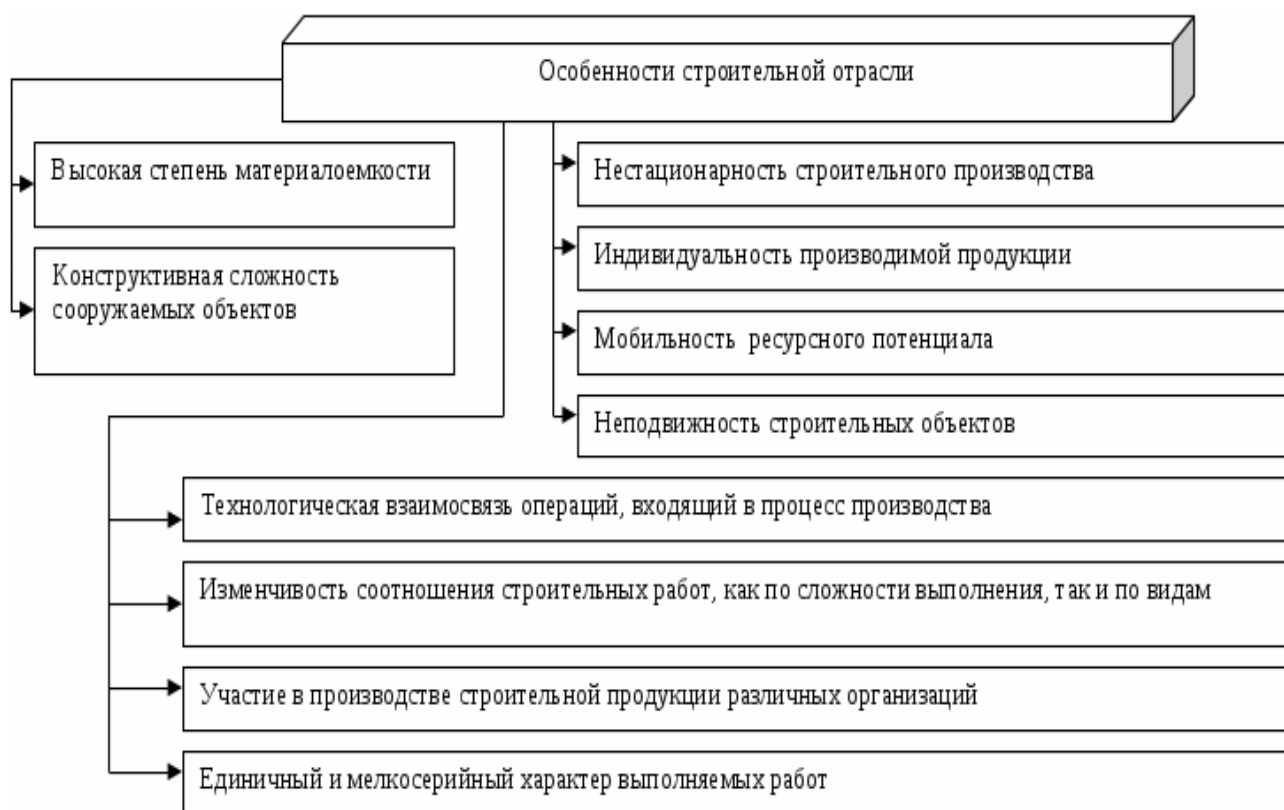


Рис. 1.8. Специфика строительной отрасли

Строительство – это отрасль материального производства, в состав которой входят: строительные предприятия, том числе специализированные; проектные и изыскательные организации; структурные подразделения, находящиеся на балансе строительных фирм и занимающиеся производством строительных материалов, снабжением и комплектацией, оказывающие транспортные услуги. В сфере капитального строительства, обеспечивающего создание (или поддержание) основных фондов и производственных мощностей экономики страны, принимают прямое или косвенное участие предприятия разных отраслей экономики, которые обеспечивают строительство материально-техническими ресурсами, научно-исследовательскими и инжиниринговыми услугами.

Результатом строительства считается возведённое здание (сооружение) с внутренней отделкой, действующими инженерно-технологическими системами и полным комплектом документации, предусмотренным законом.

Функциональная классификация объектов строительства включает следующие виды:

- Здания — объемные строительные системы, имеющие надземную и (или) подземную части, включающие в себя помещения, сети инженерно-технического обеспечения и системы инженерно-технического обеспечения и предназначенные для проживания и (или) деятельности людей, размещения производства, хранения продукции или содержания животных. В соответствии с примечанием к п. 2.1.4 ГОСТ 27751-2014 здание является частным случаем строительного сооружения.
- Сооружения — объемные, плоскостные или линейные строительные системы, имеющие наземную, надземную и (или) подземную части, состоящие из несущих, а в отдельных случаях и ограждающих строительных конструкций и предназначенные для выполнения производственных процессов различного вида, хранения продукции, временного пребывания людей, перемещения людей и грузов: башни, вышки и градирни; резервуары; линии электропередачи; линии связи (в том числе линейно-кабельные сооружения); трубопроводы; автомобильные дороги; железнодорожные пути; мосты; аэродромы; тоннели; временные сооружения.

Отраслевая классификация объектов строительства включает следующие виды:

- объекты промышленного строительства (заводы, фабрики),
- объекты гражданского строительства (жилые дома, общественные здания, торговые комплексы, склады),
- объекты сельскохозяйственного строительства,
- объекты транспортного строительства (дороги, линейные объекты, мосты, тоннели),
- объекты военного назначения (военное строительство),

- объекты гидротехнического назначения (плотины, дамбы, каналы, берегоукрепительные сооружения и устройства, водохранилища),
- объекты гидромелиоративного назначения (системы орошения, осушения)

Для создания всех видов строительной продукции необходимы средства – инвестиции. Инвестиционная деятельность в строительстве регулируется федеральным законом № 39-ФЗ от 25.02.99 г. «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений». Инвестиции – денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта. Инвестиционная деятельность – вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта.

В системе капитального строительства в качестве субъектов инвестиционной деятельности выступают инвесторы, заказчики, застройщики, подрядчики, проектировщики и пользователи объектов капитальных вложений (рис. 1.9).

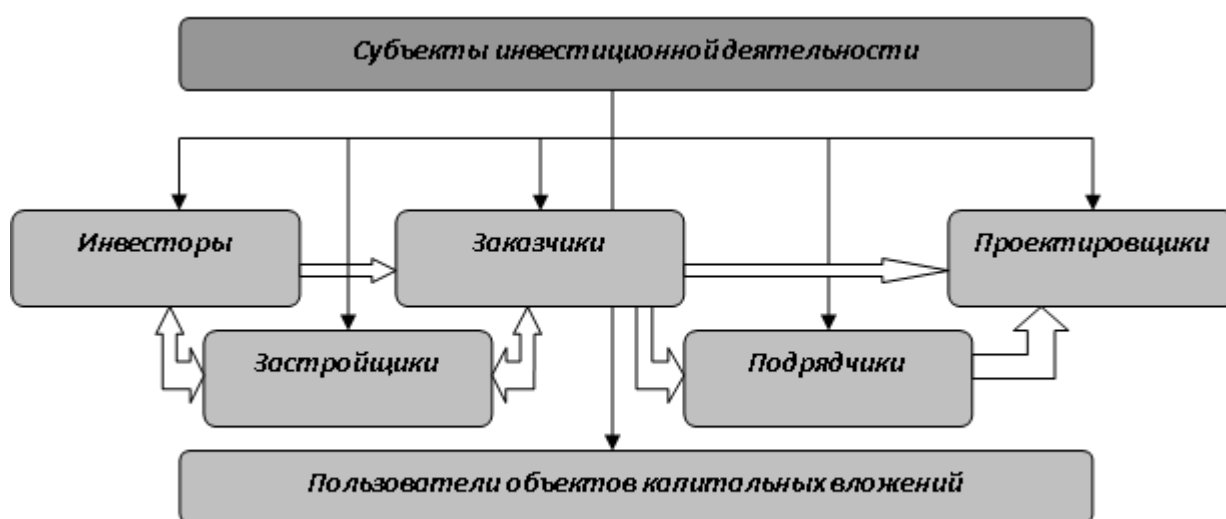


Рис. 1.9. Субъекты инвестиционной деятельности

Застройщики – физические или юридические лица, обеспечивающие на принадлежащем им земельном участке строительство, реконструкцию, капитальный ремонт объектов капитального строительства, а также выполнение инженерных изысканий, подготовку проектной документации для их строительства, реконструкции, капитального ремонта.

Инвесторы осуществляют капитальные вложения на территории Российской Федерации с использованием собственных и (или) привлеченных средств. Инвесторами могут быть физические и юридические лица, создаваемые на основе договора о совместной деятельности и не имеющие статуса юридического лица объединения юридических лиц, государственные органы, органы местного самоуправления, а также иностранные субъекты предпринимательской деятельности. Инвесторы имеют равные права на:

- ♦ осуществление инвестиционной деятельности в форме капитальных вложений;
- ♦ самостоятельное определение объемов и направлений капитальных вложений, а также заключение договоров с другими субъектами инвестиционной деятельности в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации;
- ♦ на владение, пользование и распоряжение объектами капитальных вложений и результатами осуществленных капитальных вложений;
- ♦ передачу по договору и (или) государственному контракту своих прав на осуществление капитальных вложений и на их результаты физическим и юридическим лицам, государственным органам и органам местного самоуправления в соответствии с законодательством Российской Федерации;
- ♦ осуществление контроля над целевым использованием средств, направляемых на капитальные вложения;
- ♦ объединение собственных и привлеченных средств со средствами других инвесторов в целях совместного осуществления капитальных вложений

на основании договора и в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Заказчики – уполномоченные на то инвесторами физические и юридические лица, которые осуществляют реализацию инвестиционных проектов. При этом они не вмешиваются в предпринимательскую и (или) иную деятельность других субъектов инвестиционной деятельности, если иное не предусмотрено договором между ними. Заказчиками могут быть инвесторы. Заказчик, не являющийся инвестором, наделяется правами владения, пользования и распоряжения капитальными вложениями на период и в пределах полномочий, которые установлены договором и (или) государственным контрактом в соответствии с законодательством Российской Федерации.

При разработке и реализации инвестиционных проектов заказчика (заказчика-застройщика) исполняет следующие основные функции

В области планирования инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений:

- подготавливает в установленном порядке предложения по включению в план проектно-изыскательских работ (ПИР) выполнение прединвестиционной, предпроектной и проектной документации,
- получает технические условия присоединения к сетям инженерно-технического обеспечения.

В области заключения договоров, в том числе договоров подряда:

- заключает с физическими или юридическими лицами, которые соответствуют требованиям законодательства РФедерации, договоры на выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ.

В области обеспечения проектной документацией и получения разрешения на строительство:

- составляет запросы и обеспечивает получение исходных данных и исходно-разрешительной документации, требуемых для подготовки проектной документации,

- проверяет ход и качество выполненных исполнителем работ, не вмешиваясь в его деятельность. Осуществляет контроль за сроками разработки проектной документации, ее приемку, хранение и передачу генеральному подрядчику. Оказывает содействие в выполнении работ в случаях, объеме и порядке, предусмотренных договором подряда,

- участвует вместе с подрядчиком в согласовании готовой технической документации с соответствующими государственными органами и органами местного самоуправления,

- утверждает проектную документацию при наличии положительного заключения государственной экспертизы проектной документации,

- обеспечивает получение разрешения на строительство в установленном законодательством РФ порядке, а также (при необходимости) продление срока действия указанного разрешения.

В области финансирования, учета и отчетности:

- обеспечивает авансирование подрядных работ (услуг) в размере и порядке, установленных договором строительного подряда,

- обеспечивает приемку и оплату выполненных работ в размере, предусмотренном сметой, в сроки и порядке, которые установлены законом или договором подряда, оплату оборудования, материалов, изделий, если их поставка возложена на заказчика,

- принимает решение об увеличении или уменьшении стоимости выполненных работ на основании соответствующих предложений подрядчика,

- проверяет объемы выполненных работ, обоснованность цен, сведений, содержащихся в документах, предъявленными подрядными организациями, поставщиками и другими организациями к оплате за выполненные ими работы (услуги), поставленную продукцию и другие произведенные затраты,

- осуществляет контроль за целевым и эффективным использованием средств,

- своевременно предъявляет претензии к подрядным организациям, поставщикам и другим организациям о возмещении убытков, об уплате неустойки (штрафа, пени) за неисполнение или ненадлежащее исполнение договорных обязательств.

В области материально-технического обеспечения:

- обеспечивает строительство материалами и оборудованием, поставка которых в соответствии с договором строительного подряда.

В области обеспечения строительства объекта и освоения строительной площадки:

- заключает договор строительного подряда на строительство, реконструкцию, капитальный ремонт объектов капитального строительства на условиях и в порядке, установленных Гражданским кодексом РФ,

- подготавливает и предоставляет подрядчику земельный участок для строительства и объект капитального строительства, в случае его реконструкции (капитального ремонта),

- передает подрядчику материалы инженерных изысканий, проектную (рабочую) документацию (в случае, если ее подготовка договором строительного подряда была возложена на заказчика), а также разрешение на строительство.

В области строительного контроля (технического надзора) за строительством:

- осуществляет строительный контроль в целях проверки соответствия выполняемых работ проектной документации, требованиям технических регламентов, результатам инженерных изысканий, требованиям градостроительного плана земельного участка,

- обеспечивает внесение изменений в рабочую документацию в установленном порядке в соответствии с ГОСТ 21.101, а также ведение подрядчиком исполнительной документации,

- оформляет в письменной форме замечания о выявленных недостатках выполнения работ при строительстве, реконструкции, капитальном ремонте объекта.

В области приемки в эксплуатацию законченных строительством объектов и их государственной регистрации:

- совместно с лицом, осуществлявшим строительство (подрядчиком по строительству) составляет и подписывает документ, подтверждающий соответствие параметров построенного, реконструированного, отремонтированного объекта капитального строительства проектной документации,

- формирует комплект документов, удостоверяющих качество материалов, конструкций, деталей, изделий, оборудования, приборов и механизмов, примененных при производстве строительно-монтажных работ, а также актов об освидетельствовании скрытых работ, о промежуточной приемке отдельных ответственных конструкций, об испытаниях смонтированного инженерного и технологического оборудования, технологических и инженерных сетей, устройств, установок и т. д., в том числе исполнительной документации, выполняемой подрядчиком по строительству,

- формирует приемочную комиссию, обеспечивает работу приемочной комиссии и подписание акта приемки объекта капитального строительства,

- получает в установленном порядке разрешение на ввод объекта в эксплуатацию.

Подрядчики – физические и юридические лица, которые выполняют работы по договору подряда и (или) государственному или муниципальному контракту, заключенному с заказчиками в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации. Подрядчик может привлекать для

выполнения комплекса или отдельных видов работ субподрядчиков, заключая договоры субподряда. Ответственность перед заказчиком за современность и надлежащее качество выполняемых работ принимает на себя подрядчик.

Состав и содержание основных функций подрядчика по строительству предполагает следующие действия..

В области обеспечения правовых основ строительной деятельности:

- обеспечивает получение лицензии на строительство зданий и сооружений,
- подготавливает и направляет заявку на участие в конкурсе (аукционе) на выполнение подрядных работ на строительство, реконструкцию, капитальный ремонт объектов капитального строительства в порядке и на условиях, установленных конкурсной документацией,
- заключает с заказчиками контракты по результатам конкурсов или заказчиками договоры строительного подряда на строительство, реконструкцию, капитальный ремонт объектов капитального строительства,
- привлекает к исполнению своих обязательств других лиц (субподрядчиков). В этом случае подрядчик выступает в роли генерального подрядчика,
- обеспечивает заключение договоров комплексного страхования строительно-монтажных рисков и ответственности в случае, если договором строительного подряда обязанность застраховать соответствующие риски возложена на подрядчика,
- несет риск случайной гибели и случайного повреждения результатов выполненной работы до ее приемки заказчиком.

В области освоения строительной площадки:

- принимает у застройщика или заказчика земельный участок для строительства, а также объект капитального строительства в случае его реконструкции,

- принимает от застройщика или заказчика материалы инженерных изысканий, проектную (рабочую) документацию, разрешение на строительство,
- принимает от застройщика или заказчика в пользование необходимые для осуществления строительства здания и сооружения, а также временную подводку сетей электроснабжения, водо- и пароснабжения, другие услуги в случаях и в порядке, предусмотренных договором строительного подряда.

В процессе строительства, реконструкции, капитального ремонта объекта:

- осуществляет строительство, реконструкцию, капитальный ремонт объекта в соответствии с заданием застройщика или заказчика, проектной документацией, требованиями градостроительного плана земельного участка, требованиями технических регламентов,
- обеспечивает безопасность третьих лиц и окружающей среды, выполнение требований безопасности труда и сохранности объектов культурного наследия,
- осуществляет строительный контроль в целях проверки соответствия выполняемых работ проектной документации, требованиям технических регламентов, результатам инженерных изысканий, требованиям градостроительного плана земельного участка,
- обеспечивает устранение выявленных недостатков; продолжение работ осуществляется только после подписания Акта об устранении выявленных недостатков,
- обеспечивает ведение исполнительной документации, а также заполнение общего и специальных журналов, в которых ведется учет выполненных работ.

В области материально-технического снабжения:

- обеспечивает строящийся объект строительными материалами, изделиями, деталями, конструкциями и оборудованием в целом или в определенной части, предусмотренной договором строительного подряда; проверяет наличие паспортов, сертификатов, эксплуатационной документации,

- несет ответственность за несохранность предоставленных заказчиком материала, оборудования или иного имущества, оказавшегося во владении подрядчиком в связи с исполнением договора подряда.

В области приемки в эксплуатацию законченных строительством объектов:

- письменно извещает застройщика или заказчика о готовности объекта к сдаче,

- участвует в работе приемочной комиссии и подписывает акт приемки объекта капитального строительства.

Проектировщики – проектные, проектно-изыскательские или научно-исследовательские организации, осуществляющие по договору (контракту) с заказчиком разработку проектной документации на объекты капитального строительства. Для контроля над соблюдением проектных решений проектировщики осуществляют авторский надзор.

Пользователи объектов капитальных вложений – физические и юридические лица, в том числе иностранные, а также государственные органы, органы местного самоуправления, иностранные государства, международные объединения и организации, для которых создаются указанные объекты. Пользователями объектов капитальных вложений могут быть инвесторы.

Субъект инвестиционной деятельности вправе совмещать функции двух и более субъектов, если иное не установлено договором и (или) государственным контрактом, заключаемыми между ними.

В составе строительного комплекса можно выделить следующие специальные группы организаций и предприятий:

1) постоянно действующие строительно-монтажные организации и предприятия строительной индустрии;

2) предприятия, поставляющие для строительства предметы труда (предприятия машиностроения, металлообрабатывающая, деревообрабатывающая промышленность и т.п.);

3) предприятия, поставляющие средства труда (строительное и дорожное машиностроение, производство оборудования для предприятий строительной индустрии и т.п.);

4) предприятия инфраструктуры строительства (предприятия по ремонту машин, организации материально-технического обеспечения; специализированные транспортные предприятия; научно-исследовательские и проектные организации по строительству; учреждения по подготовке специальных кадров и т.п.);

5) организации, осуществляющие управление строительством (министерства, управления, департаменты и т.д.).

Большое количество участников, имеющих различные функциональные цели и задачи, является значительным фактором влияния на процесс строительного производства, а значит и управления им. Кроме того, специфика и сложность менеджмента в строительстве заключается в многообразии организационных, хозяйственных, экономических форм процессов строительного производства.

1.4. Капитальные вложения: понятие и структура

Инвестирование в создание и воспроизводство основных фондов осуществляется в форме капитальных вложений. К ним относятся затраты на новое строительство, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий, приобретение машин, оборудования, инструмента, инвентаря, проектно-изыскательские работы и другие затраты. Капитальные вложения в зависимости от квалификационного признака могут быть представлены по следующим структурам:

- отраслевая структура - это соотношение капитальных вложений по отраслям народного хозяйства. Она меняется в зависимости от задач государства, от его экономического потенциала и мощности, от уровня технического развития;
- территориальная структура - это распределение капитальных вложений по территории страны;
- воспроизводственная структура - это соотношение капитальных вложений на новое строительство и реконструкцию действующих основных фондов;
- технологическая (экономическая) структура - это соотношение между затратами на строительно-монтажные работы, оборудование и прочие работы и затрат.

Источниками финансирования капитальных вложений могут быть:

- ♦ собственные финансовые ресурсы и внутрихозяйственные финансовые резервы инвестора (прибыль, амортизационные отчисления, денежные накопления и сбережения граждан и юридических лиц);
- ♦ средства, выплачиваемые органами страхования в виде возмещения потерь от аварий, стихийных бедствий, и другие средства;
- ♦ заемные финансовые средства инвестора или переданные им средства (облигационные займы и др.);
- ♦ привлеченные финансовые средства инвестора (средства от продажи акций, паевые и иные взносы членов трудового коллектива, граждан, юридических лиц);
- ♦ финансовые средства, централизуемые объединениями фирм в установленном порядке;
- ♦ средства внебюджетных фондов;
- ♦ средства федерального бюджета, предоставленные на безвозвратной и возвратной основе;
- ♦ средства иностранных инвесторов;

- ♦ банковские кредиты и т.д.

В состав внутренних финансовых ресурсов предприятий, используемых для финансирования инвестиционной деятельности, включаются:

- ♦ прибыль по строительно-монтажным работам, выполняемым хозяйственным способом;
- ♦ поступления от ликвидации основных фондов в строительстве;
- ♦ доходы, полученные от попутной добычи строительных материалов на месте строительства объектов.

Финансирование и кредитование строительства объектов смешанного инвестирования за счет федерального бюджета, собственных средств организации, фирм и других юридических и физических лиц осуществляются с соблюдением пропорций расходования бюджетных ассигнований и собственных средств в течении всего периода строительства объектов.

Финансирование капитальных вложений за счет собственных средств инвесторов, а также за счет собственных средств банка производится по договоренности сторон. Договаривающиеся стороны самостоятельно определяют порядок внесения инвесторами (заказчиками) собственных средств на счета в банки для финансирования капитальных вложений, кредитования и взаиморасчетов между участниками инвестиционного процесса за выполненные подрядные работы и поставку оборудования, материальных и энергетических ресурсов, оказание услуг.

Государственные капитальные вложения – инвестиции, направляемые на создание и воспроизводство основных фондов, финансируемые за счет средств федерального бюджета, средств бюджетов субъектов РФ, предоставляемых на безвозвратной и возвратной основе. Они обеспечивают структурную перестройку экономики страны, сохранение и развитие производственного и

непроизводственного потенциал, решение социальных проблем, которые невозможно осуществить за счет иных источников финансирования (рис. 1.10).

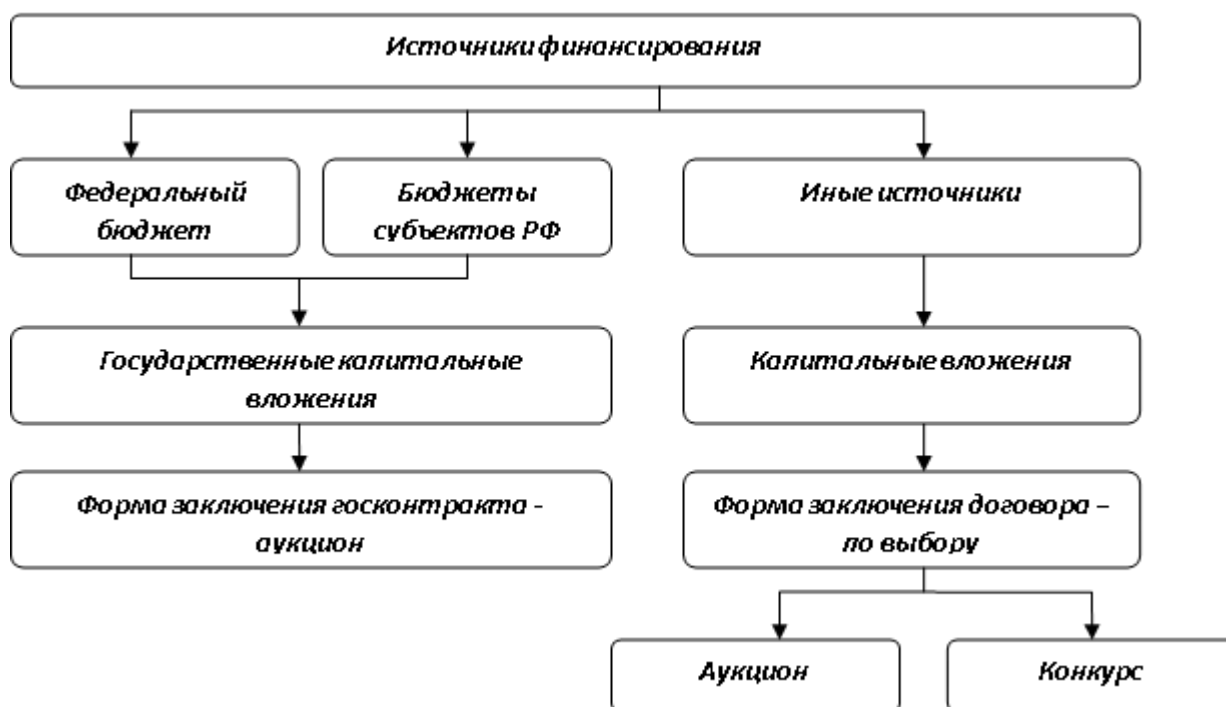


Рис. 1.10. Источники финансирования капитальных вложений

Финансирование государственных капитальных вложений за счет средств федерального бюджета, предоставляемых на безвозвратной основе, осуществляется для строительства объектов для федеральных государственных нужд. Для открытия финансирования, государственные заказчики представляют выписки из утвержденного перечня строек и объектов с указанием объемов государственных централизованных капитальных вложений и государственные контракты по строительству объектов для федеральных нужд.

Средства федерального бюджета, предоставляемые на возвратной основе для финансирования государственных капитальных вложений, выделяются в пределах кредитов, выдаваемых Центральным банком РФ в установленном действующим законодательством порядке. Указанные средства

направляются заемщикам (застройщикам) через коммерческие банки в соответствии с заключенными с этими банками договорами.

Общий срок пользования средствами федерального бюджета, предоставленными на возвратной основе, определяется договором, должны использоваться строго по назначению и не могут зачисляться на депозитные счета, использоваться для предоставления межбанковских кредитов, отвлекаться в другие операции краткосрочного характера. Средства федерального бюджета на возвратной основе предоставляются заемщикам под залог зданий, сооружений, оборудования, объектов незавершенного строительства, материальных ценностей и другого имущества с оформлением соответствующих документов.

В зависимости от направления инвестиций в основной капитал различают следующие виды строительства – новое строительство, реконструкция и капитальный ремонт объектов капитального строительства (рис. 1.11).

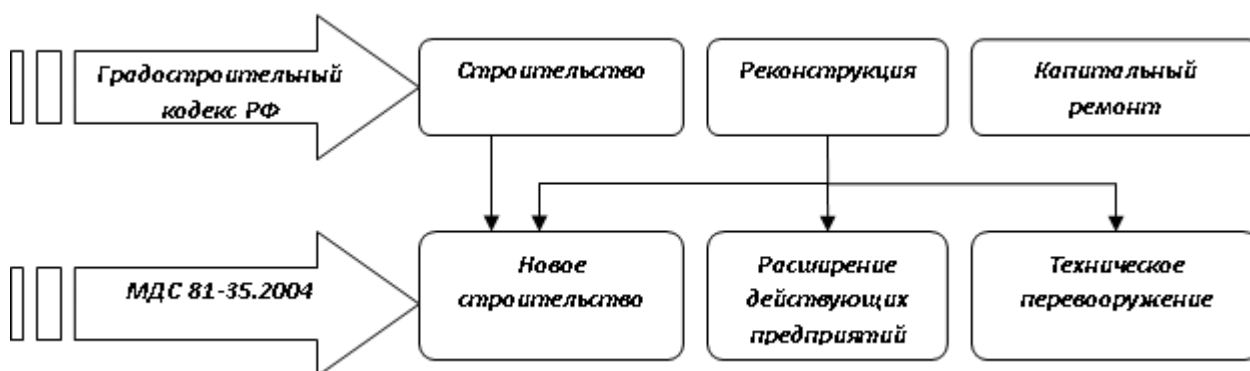


Рис. 1.11. Виды строительства

Строительство – создание зданий, строений, сооружений (в том числе на месте сносимых объектов капитального строительства). При новом строительстве осуществляется возведение комплекса объектов основного, подсобного и обслуживающего назначения вновь создаваемых предприятий, зданий и сооружений, а также филиалов и отдельных производств, которые после ввода в эксплуатацию будут находиться на самостоятельном балансе.

Новое строительство, как правило, осуществляется на свободных территориях в целях создания новых производственных мощностей.

Реконструкция объектов капитального строительства – изменение параметров объекта капитального строительства, его частей (высоты, количества этажей, площади, объема), в том числе надстройка, перестройка, расширение объекта капитального строительства. Также замена и (или) восстановление несущих строительных конструкций объекта капитального строительства, за исключением замены отдельных элементов таких конструкций на аналогичные или иные улучшающие показатели таких конструкций элементы и (или) восстановления указанных элементов.

При реконструкции (переустройстве) существующих цехов предприятия и объектов основного, подсобного и обслуживающего назначения, как правило, без расширения имеющихся зданий и сооружений основного назначения, связанного с совершенствованием производства и повышением его технико-экономического уровня и осуществляемого по комплексному проекту на модернизацию предприятия в целях увеличения производственных мощностей, улучшения качества и измерения номенклатуры продукции, в основном без увеличения численности работающих при одновременном улучшении условий их труда и охраны окружающей среды могут осуществляться следующие мероприятия:

- ♦ расширение отдельных зданий и сооружений основного, подсобного и обслуживающего назначения в случаях, когда новое высокопроизводительное и более совершенное по техническим показателям оборудование не может быть размещено в существующих зданиях. При расширении действующих предприятий производится строительство дополнительных производств на ранее созданном предприятии, возведение новых и расширение существующих отдельных цехов и объектов основного, подсобного и обслуживающего назначения на территории действующих предприятий;

- ♦ строительство новых и расширение существующих цехов и объектов подсобного и обслуживающего назначения;
- ♦ строительство на территории действующего предприятия новых зданий и сооружений того же назначения взамен ликвидируемых, дальнейшая эксплуатация которых по техническим и экономическим условиям признана нецелесообразной.

Техническое перевооружение действующих предприятий рассматривается как комплекс мероприятий по повышению технико-экономического уровня отдельных производств, цехов и участков на основе внедрения передовой технологии и новой техники, механизации и автоматизации производства, модернизации и замены устаревшего и физически изношенного оборудования новым, более производительным оборудованием, а также по совершенствованию общезаводского хозяйства и вспомогательных служб.

Капитальный ремонт объектов капитального строительства – замена и (или) восстановление строительных конструкций объектов капитального строительства или элементов таких конструкций, за исключением несущих строительных конструкций, замена и (или) восстановление систем инженерно-технического обеспечения и сетей инженерно-технического обеспечения объектов капитального строительства или их элементов. Также замена отдельных элементов несущих строительных конструкций на аналогичные или иные улучшающие показатели таких конструкций элементы и (или) восстановление указанных элементов.

В капитальном строительстве получили распространение следующие организационные формы капитального строительства: хозяйственный способ, подрядный способ и строительство объектов «под ключ». В зависимости от вида строительства выбирается организационная форма капитального строительства.

Хозяйственный способ используется, как правило, при реконструкции (в т. ч. расширении действующих предприятий, техническом перевооружении) и

новом строительстве объектов на территории действующих предприятий. При хозяйственном способе строительство объектов осуществляется собственными силами заказчика или инвестора. В организационной структуре заказчика создается строительно-монтажное управление, которое осуществляет строительство объекта. Недостатком хозяйственного способа является низкий уровень производительности труда, обусловленный следующими факторами:

- ♦ слабой оснащенностью строительно-монтажных управлений высокопроизводительной специализированной техникой;
- ♦ невысоким уровнем квалификации рабочих кадров;
- ♦ неритмичностью строительных процессов.

Преимуществами хозяйственного способа являются:

- ♦ сокращение времени на согласования, связанные с привлечением подрядных строительных организаций;
- ♦ общая заинтересованность коллектива действующего предприятия и строительного управления в быстром и качественном проведении работ по реконструкции, перевооружению или расширению предприятия;
- ♦ единство руководства эксплуатации и строительства объекта.

Подрядный способ используется при всех видах строительства и до настоящего времени является основным. При подрядном способе строительство объекта осуществляется постоянно действующими специальными строительными и монтажными организациями по договорам подряда 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.

Подрядный способ предполагает заключение между заказчиком и подрядчиком (генеральным подрядчиком) договора подряда на весь период строительства до полного завершения строительства. Договор является

основным документом, регламентирующим взаимоотношения заказчиков и подрядчиков и определяющим их взаимную экономическую ответственность перед государством и между собой. Договорные отношения строятся на основе экономической самостоятельности и независимости заказчика и подрядчика, их волеизъявления в рамках правового регулирования. Экономическая независимость заказчика и подрядчика реализуется через плановую самостоятельность, приоритет договора подряда и договорные цены на строительную продукцию.

В последние годы широкое распространение получила форма строительства объектов «под ключ», когда функции заказчика передаются генеральному подрядчику. В этом случае генеральный подрядчик принимает на себя полную ответственность за строительство объекта в соответствии с утвержденным проектом, в установленные сроки и в пределах согласованной договорной цены.

РАЗДЕЛ 2

2. КАДРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

2.1. Кадры, коллективный договор и организационная структура предприятия

Среди всех экономических ресурсов, используемых в производстве продукции, наиболее важным выступает труд. Это объясняется рядом причин: во-первых, практически каждый работоспособный член общества является субъектом рынка труда, во-вторых, вознаграждение (зарботная плата), получаемое ресурсом (трудом) на рынке труда, составляет основную часть дохода подавляющего большинства семей любой страны, в-третьих, вопросы занятости, безработицы, уровня зарботной платы становятся объектом политической и экономической борьбы, государственной политики.

В зависимости от рассматриваемого уровня экономики различают следующие понятия данной сферы исследования:

- ♦ трудовые ресурсы;
- ♦ рабочая сила;
- ♦ кадры (персонал);
- ♦ работник предприятия.

Термин «трудовые ресурсы» обычно используется как обобщенный планово-учетный показатель преимущественно в экономической географии, демографии, когда речь идет о государстве, регионе. Термин «рабочая сила» употребляется применительно к экономике труда, термин «кадры» – к экономике предприятия. Кадры предприятия – это совокупность работников различных профессий и специальностей, занятых на предприятии и входящих в его списочный состав.

Списочный состав кадров – входящие в список работающих на предприятии работники различных профессий, принятые на постоянную, сезонную, а также на временную работу. В списочной численности работников

за каждый календарный день учитываются как фактически работающие, так и отсутствующие на работе по каким-либо причинам. Исходя из этого, в списочную численность целыми единицами включаются, в частности, работники:

- ♦ фактически явившиеся на работу, включая и тех, которые не работали по причине простоя;
- ♦ находившиеся в служебных командировках;
- ♦ не явившиеся на работу по болезни;
- ♦ не явившиеся на работу в связи с выполнением государственных или общественных обязанностей;
- ♦ принятые на работу на неполный рабочий день или неполную рабочую неделю, а также принятые на половину ставки (оклада) в соответствии с трудовым договором;
- ♦ принятые на работу с испытательным сроком;
- ♦ заключившие трудовой договор с организацией о выполнении работы на дому личным трудом (надомники);
- ♦ сотрудники, имеющие специальные звания;
- ♦ направленные с отрывом от работы в образовательные учреждения для повышения квалификации или приобретения новой профессии (специальности), если за ними сохраняется заработная плата;
- ♦ временно направленные на работу из других организаций, если за ними не сохраняется заработная плата по месту основной работы;
- ♦ обучающиеся в образовательных учреждениях и находившиеся в дополнительном отпуске без сохранения заработной платы, а также работники, поступающие в образовательные учреждения, находившиеся в отпуске без сохранения заработной платы для сдачи вступительных экзаменов;
- ♦ находившиеся в ежегодных и дополнительных отпусках, предоставляемых в соответствии с законодательством, коллективным

договором и трудовым договором, включая находившихся в отпуске с последующим увольнением;

- ♦ имевшие выходной день согласно графику работы организации, а также за переработку времени при суммированном учете рабочего времени;
- ♦ получившие день отдыха за работу в выходные или праздничные (нерабочие) дни;
- ♦ принятые для замещения отсутствующих работников (ввиду болезни, отпуска по беременности и родам, отпуска по уходу за ребенком);
- ♦ находившиеся с разрешения администрации в отпуске без сохранения заработной платы по семейным обстоятельствам и другим уважительным причинам;
- ♦ находившиеся в отпусках по инициативе администрации;
- ♦ принимавшие участие в забастовках;
- ♦ совершившие прогулы;
- ♦ находившиеся под следствием до решения суда.

Не включаются в списочную численность работники:

- ♦ принятые на работу по совместительству из других организаций;
- ♦ выполнявшие работу по договорам гражданско-правового характера;
- ♦ переведенные на работу в другую организацию, если за ними не сохраняется заработная плата, а также направленные на работу за границу;
- ♦ подавшие заявление об увольнении и прекратившие работу до истечения срока предупреждения или прекратившие работу без предупреждения администрации. Они исключаются из списочной численности работников с первого дня невыхода на работу;

Основными унифицированными формами первичной учетной документации по учету кадров, рабочего времени и расчетов с персоналом по оплате, труда утвержденные Постановлением Госкомстата России от 05.01.2004 N 1, являются:

- ♦ приказ о приеме работника на работу (ф. Т-1);
- ♦ приказ о переводе работника на другую работу (ф. Т-5);
- ♦ приказ о предоставлении отпуска работнику (ф. Т-6);
- ♦ приказ о прекращении (расторжении) трудового договора с работником (увольнении) (ф. Т-8);
- ♦ приказ (распоряжение) о направлении работника в командировку (ф. Т-9);
- ♦ личная карточка работника (ф. N Т-2);
- ♦ табель учета рабочего времени и расчета оплаты труда (ф. N Т-12);
- ♦ табель учета рабочего времени (ф. N Т-13);
- ♦ расчетно-платежная ведомость (ф. N Т-49).

Формы первичных учетных документов, содержащиеся в альбомах унифицированных форм первичной учетной документации, не являются обязательными к применению. Вместе с тем обязательными к применению продолжают оставаться формы документов, используемых в качестве первичных учетных документов, установленные уполномоченными органами в соответствии и на основании других федеральных законов.

Коллективный договор – правовой акт, регулирующий социально-трудовые отношения в организации или у индивидуального предпринимателя и заключаемый работниками и работодателем в лице их представителей. Порядок заключения коллективного договора регламентируется ТК РФ, стороны не могут его нарушить или изменить, за исключением тех этапов, когда вышеуказанный документ разрешает им действовать на свое усмотрение. Данный документ необходимо рассматривать как форму социального партнерства. В нем урегулируют многочисленные вопросы, которые невозможно включить в какие-то иные договора, например, в трудовой. Несмотря на это заключают коллективный договор на добровольной основе. Отметим, что уведомительная регистрация означает, что соответствующий

государственный орган производит фиксацию того, факта, что в организации имеется заключенный коллективный договор. Вносить какие-либо исправления в этот документ регистрирующий орган не вправе.

Содержание и структура коллективного договора определяются сторонами. В коллективный договор могут включаться обязательства работников и работодателя по следующим вопросам:

- формы, системы и размеры оплаты труда;
- выплата пособий, компенсаций;
- механизм регулирования оплаты труда с учетом роста цен, уровня инфляции, выполнения показателей, определенных коллективным договором;
- занятость, переобучение, условия высвобождения работников;
- рабочее время и время отдыха, включая вопросы предоставления и продолжительности отпусков;
- улучшение условий и охраны труда работников, в том числе женщин и молодежи;
- соблюдение интересов работников при приватизации государственного и муниципального имущества;
- экологическая безопасность и охрана здоровья работников на производстве;
- гарантии и льготы работникам, совмещающим работу с обучением;
- оздоровление и отдых работников и членов их семей;
- частичная или полная оплата питания работников.

Все условия коллективного договора можно разбить по трем видам:

- нормативные условия. Это условия о предоставлении дополнительных льгот или установлении видов и размеров оплаты труда. Нормативные условия действуют в течение всего времени существования коллективного договора;
- обязательные условия. Это условия о предоставлении конкретных обязательств сторон с указанием срока их выполнения и исполнителей, отвечающих за их выполнение;

- организационные условия. Это условия о сроках действия договора, контроля за его выполнением, о порядке изменения и пересмотра, а также об ответственности за нарушение условий коллективного договора.

В коллективных договорах рекомендуется закреплять следующие обязанности работодателей, направленные на повышение уровня жизни и здоровья работников и членов их семей:

- страховать жизнь и здоровье работников на случай причинения вреда их жизни, здоровью вследствие несчастного случая на производстве или профессионального заболевания;

- оказывать работникам материальную помощь при предоставлении ежегодного оплачиваемого отпуска;

- компенсировать работникам частичную или полную оплату коммунальных услуг и оплату жилья по договору социального найма;

- компенсировать работникам и членам их семей расходы на оплату путевок на санаторно-курортное лечение и оздоровление;

- финансировать приобретение новогодних подарков для детей работников организации;

- единовременно оказывать материальную помощь работникам за многолетний и добросовестный труд в связи с уходом на пенсию по старости или инвалидности в следующих размерах:

при стаже работы в отрасли 10 лет - месячный заработок;

-"- 10 - 15 лет - 2-месячный заработок;

-"- 15 - 20 лет - 3-месячный заработок;

-"- 20 - 25 лет - 4-месячный заработок;

-"- 25 - 30 лет - 5-месячный заработок;

-"- свыше 30 лет - 6-месячный заработок;

- сохранять право пользования лечебными учреждениями работодателя для граждан, уволенных из организации в связи с выходом на пенсию, на равных с работающими в данной организации.

Коллективный договор — это самостоятельный документ, его отдельные локальные акты организации могут быть оформлены в качестве приложения к договору. Трудовой кодекс РФ прямо называет, что в качестве приложения к К коллективному договору можно оформить правила внутреннего трудового распорядка (ст.190 ТК РФ) и графики сменности (ст.103 ТК РФ). Непосредственно в коллективном договоре или в приложении могут быть предусмотрены следующие вопросы: размер и порядок выплаты компенсации за работу ночью (ст.96 ТК РФ); перечень должностей работников, которым устанавливается ненормированный рабочий день (ст.101 ТК РФ); введение суммированного учета рабочего времени (ст.104 ТК РФ); становление дополнительных оплачиваемых отпусков (ст.116 ТК РФ); система оплаты труда, применяемая в организации, а также порядок выплаты компенсационных и стимулирующих доплат (ст.135 ТК РФ); порядок выплаты зарплаты, в том числе, дата выплат (ст.136 ТК РФ); другие вопросы.

Формы и системы оплаты труда с указанием условий премирования и депремирования работников следует закреплять в коллективных договорах.

Работодатели стремятся проводить в организации политику, основанную на принципах поддержания высокого уровня квалификации работников, повышения результативности и эффективности их деятельности, использования механизмов регулирования занятости с учетом региональных особенностей деятельности организации.

При этом в коллективных договорах рекомендуется закреплять повышение оплаты труда для работников, занятых на работах с вредными, опасными и иными особыми условиями труда, в размере 8-24 % тарифной ставки (оклада), установленной для различных видов работ с нормальными условиями труда.

В коллективном договоре с учетом финансово-экономического положения работодателя могут устанавливаться льготы и преимущества для работников, условия труда, более благоприятные по сравнению с установленными законами, иными нормативными правовыми актами, соглашениями.

Коллективный договор не является обязательным документом для организации и заключается в добровольном порядке. Действие коллективного договора распространяется на всех работников организации, в том числе и на работников, которые начинают работать после заключения коллективного договора.

Коллективный договор начинает действовать с момента даты его подписания либо с даты, указанной в договоре.

Коллективный договор заключается на срок не более трех лет и вступает в силу со дня подписания его сторонами либо со дня, установленного коллективным договором. Стороны имеют право продлевать действие коллективного договора на срок не более трех лет.

Приведённая выше информация подтверждает, что создание предприятия в результате организации трудовых ресурсов в рамках экономического субъекта имеет следующие основные характеристики.

1. Формализованность относится к количеству письменной документации, используемой в организационных процессах (устав, инструкции, технические описания, приказы и др.). Формализованность часто измеряется с помощью простого подсчета количества страниц документации, которая используется в работе организации.

2. Специализация показывает, насколько задачи предприятия разделены по профессиональному признаку. Если специализация высока, каждый из работников отвечает только за свой, достаточно узкий круг задач. Если специализация низкая, один и тот же работник может выполнять очень разнообразные обязанности.

3. Иерархия власти описывает, кто в организации кому подчинен и область ответственности каждого. Понятие иерархии связано с понятием диапазона контроля – числом работников, подчиненных одному начальнику. Если диапазон контроля отдельного менеджера предприятия узок, иерархическая лестница, скорее всего, будет высокой. Если диапазон контроля

каждого руководителя достаточно широк, тогда иерархическая лестница будет короче.

4. Централизация относится к тому, на каком уровне иерархии принимаются решения. Если люди, принимающие решения, сосредоточены на верхних ступенях иерархической лестницы, то организация централизована. Если же ответственность за важные решения делегируется на более низкие уровни иерархии, то организация является децентрализованной.

5. Профессионализм — это уровень формального образования и подготовки работников. Профессионализм обычно измеряется средним количеством лет, потраченных работниками организации на свое образование.

6. Соотношения персонала описывают распределение работников по различным областям деятельности и подразделениям. Соотношения персонала включают в себя долю администрации, долю канцелярских работников, долю профессионального штата и отношение количества работников, занятых обслуживанием производственного процесса, к количеству работников, занятых непосредственно производством продукции.

Основная цель организации предприятия – достижение поставленной цели в кратчайшие сроки, получение высоких конечных результатов при наилучшем, наиболее экономном использовании ресурсов. Для достижения данной цели организационная деятельность включает:

- создание или позиционирование хозяйствующего субъекта в соответствии с определённой миссией и стратегическими целями,
- формирование организационной структуры, отвечающей в наибольшей степени условиям достижения целей и решения поставленных задач,
- рациональное ресурсобеспечение жизнедеятельности предприятия,
- формирование и поддержание внутренней среды для обеспечения функционирования,
- обеспечение взаимовлияющих связей в рамках созданной организационной структуры,

- осуществление координации всех видов деятельности,
- организация эффективных отношений с внешней средой;
- совершенствование организационной структуры и процессов с целью развития хозяйствующего субъекта.

Организационная структура предприятия рассматривается как состав, взаимосвязь, соподчиненность самостоятельных управленческих подразделений и отдельных должностей. Организационную структуру управления документально фиксируют посредством графических схем, штатного расписания, положения о структурных подразделениях аппарата управления, должностных инструкций отдельных исполнителей. Существуют следующие типы организационных структур управления: линейные, функциональные, линейно-функциональные, матричные и проектные.

Линейные структуры строятся по принципу «руководство – подчинение» на отдачу приказов, распоряжений и указаний, иерархичны, имеют высокий уровень централизации и используются при управлении малыми группами людей в небольших организациях (рис. 2.1). Преимущества линейной структуры – это единство и четкость распорядительства, согласованность действий исполнителей, четкая система взаимных связей между руководителем и подчиненным, быстрота реакции на указания, личная ответственность руководителя за конечные результаты.

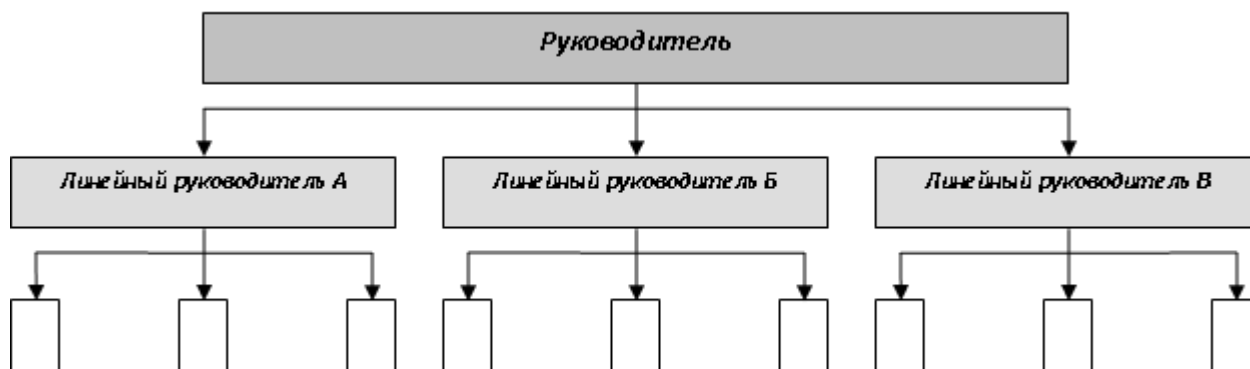


Рис. 2.1. Линейная структура управления

Функциональная структура предусматривает объединение конкретно специализированных функций в одно направление деятельности под фактическим контролем одного линейного руководителя (рис. 2.2). Преимущества функциональной структуры – высокая компетентность специалистов, отвечающих за осуществление конкретных функций, освобождение линейных сотрудников от решения многих специальных вопросов, возможность получения консультаций опытных специалистов непосредственно на фирме. Недостатки – дублирование и несогласованность указаний и распоряжений, снижение ответственности исполнителей за работу в результате получения указаний одновременно от нескольких функциональных руководителей, отсутствие взаимопонимания между функциональными службами, длительная процедура принятия решения.

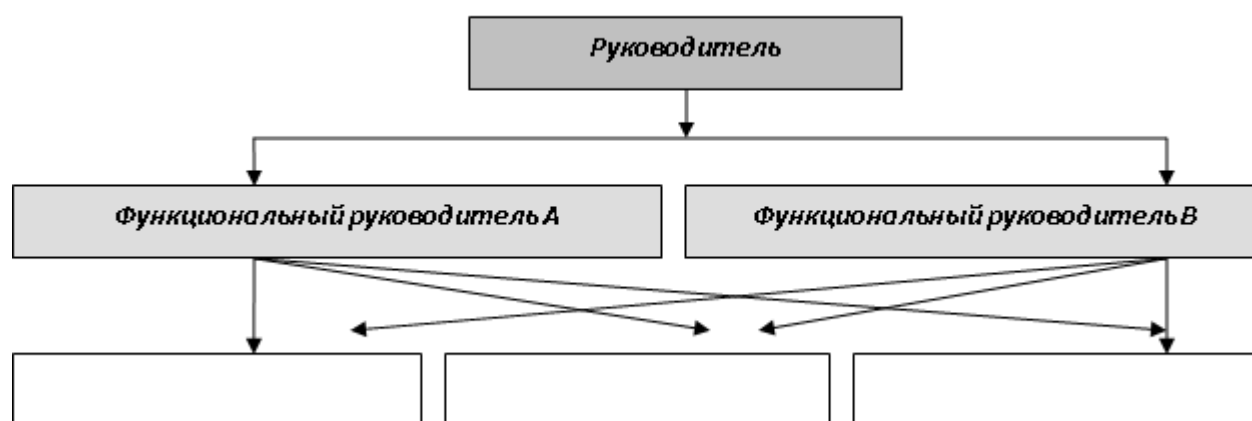


Рис. 2.2. Функциональная структура управления

Преимущества матричной (проектной) структуры управления повышение самостоятельности и ответственности структурных подразделений, гибкость по отношению к меняющимся внешним условиям (рис. 2.3). Недостатки – увеличение управленческого аппарата, повышение возникновения конфликтов, усложнение системы управления.

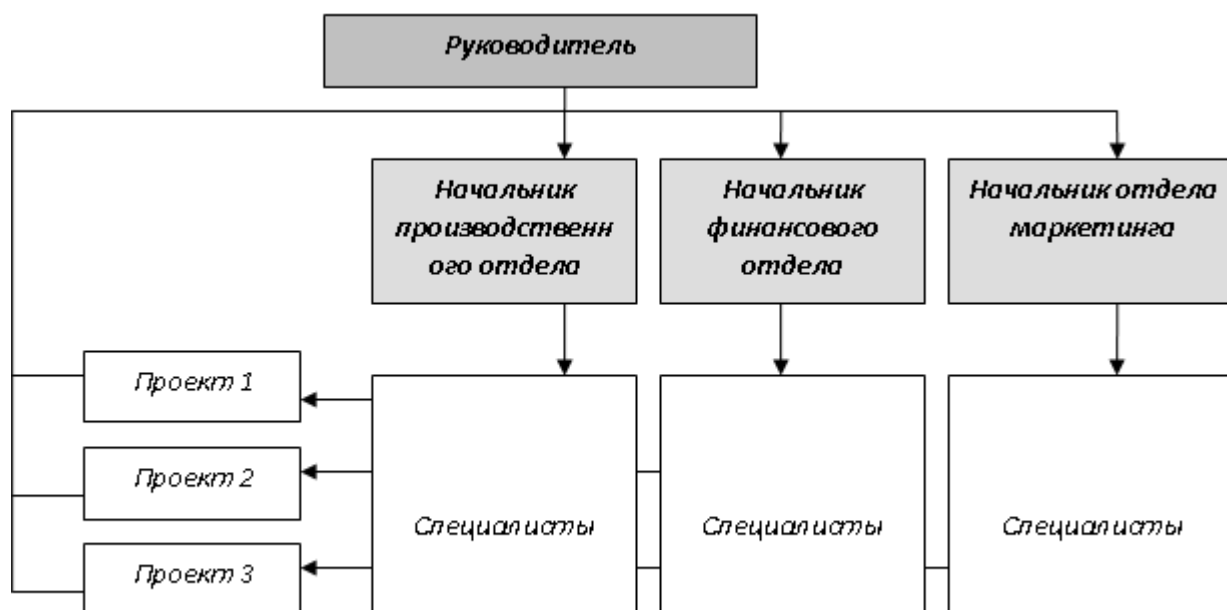


Рис. 2.3. Матричная (проектная) структура управления

2.2. Структура и характеристика кадров предприятия

Кадры строительного предприятия характеризуются количественно и качественно. К количественным характеристикам относятся показатели списочной и явочной численности, среднесписочной численности работников. Списочная численность – определяется на определенную дату по списку с учетом принятых и уволенных на эту дату работников. Явочная численность – это количество работников, явившихся на работу на определенную дату.

Предприятия всех видов экономической деятельности и форм собственности предоставляют «Сведения о численности, заработной плате и движении работников» по форме № П-4 в Росстат.

Отчет включает следующие разделы:

1. Средняя численность, начисленная заработная плата работников и отработанное время с выделением работников списочного состава, внешних совместителей, работников, выполнявших работы по договорам гражданско-правового характера.
2. Движение работников.

В указаниях также изложен порядок определения списочной численности работников, внешних совместителей, работников, выполняющих работы по договорам гражданско-правового характера и расчет средней численности работников фирмы.

Средняя численность работников фирмы складывается из:

- ♦ среднесписочную численность работников;
- ♦ среднюю численность внешних совместителей;
- ♦ среднюю численность работников, выполнявших работы по договорам гражданско-правового характера.

Среднесписочная численность работников — это индивидуальный показатель количества сотрудников компании, который берется за конкретный период. В месяце ее можно определить путем суммирования списочного числа лиц компании за каждый день и деления итога на количество дней периода.

Среднесписочная численность работников за месяц исчисляется путем суммирования списочной численности работников за каждый календарный день месяца, т.е. с 1 по 30 или 31 число (для февраля - по 28 или 29 число), включая праздничные (нерабочие) и выходные дни и деления полученной суммы на число календарных дней месяца. Численность работников списочного состава за выходной или праздничный (нерабочий) день принимается равной списочной численности работников за предшествующий рабочий день. При наличии двух или более выходных или праздничных (нерабочих) дней подряд численность работников списочного состава за каждый из этих дней принимается равной численности работников списочного состава за рабочий день, предшествовавший выходным и праздничным (нерабочим) дням.

Расчет среднесписочной численности работников производится на основании ежедневного учета списочной численности работников, которая должна уточняться на основании приказов о приеме, переводе работников на другую работу и прекращении трудового договора.

Численность работников списочного состава за каждый день должна соответствовать данным табеля учета рабочего времени работников, на основании которого устанавливается численность работников, явившихся и не явившихся на работу.

Среднесписочная численность работников рассчитывается на основании списочной численности, которая приводится на определенную дату, например, на последнее число отчетного периода.

При определении среднесписочной численности работников следует иметь в виду, что некоторые работники списочной численности не включаются в среднесписочную численность. К таким работникам относятся:

женщины, находившиеся в отпусках по беременности и родам;

работники, обучающиеся в образовательных учреждениях и находившиеся в дополнительном отпуске без сохранения заработной платы, а также поступающие в образовательные учреждения, находившиеся в отпуске без сохранения заработной платы для сдачи вступительных экзаменов в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Расчет средней численности этой категории работников производится в следующем порядке:

а) исчисляется общее количество человеко-дней, отработанных этими работниками, путем деления общего числа отработанных человеко-часов в отчетном месяце на продолжительность рабочего дня, исходя из продолжительности рабочей недели, например:

40 часов - на 8 часов (при пятидневной рабочей неделе) или на 6,67 часа (при шестидневной рабочей неделе);

36 часов - на 7,2 часа (при пятидневной рабочей неделе) или на 6 часов (при шестидневной рабочей неделе);

24 часа - на 4,8 часа (при пятидневной рабочей неделе) или на 4 часа (при шестидневной рабочей неделе);

б) затем определяется средняя численность не полностью занятых работников за отчетный месяц в пересчете на полную занятость путем деления отработанных человеко-дней на число рабочих дней по календарю в отчетном месяце. При этом за дни болезни, отпуска, неявок (приходящиеся на рабочие дни по календарю) в число отработанных человеко-часов условно включаются часы по предыдущему рабочему дню (в отличие от методологии, принятой для учета количества отработанных человеко-часов).

Упрощенный способ (условный пример).

В организации три работника заняты на работе неполное рабочее время, по 3,2 часа в день. Эти работники учитываются за каждый рабочий день как 0,4 человека (3,2 часа : 8 часов). Например, в сентябре Иванов отработал 22 рабочих дня, Петров - 10, Сидоров - 5. Средняя численность не полностью занятых работников составила 0,7 человека $(0,4 \times 22 + 0,4 \times 10 + 0,4 \times 5) : 22$ рабочих дня в сентябре). Эта численность учитывается при определении среднесписочной численности работников.

Среднесписочная численность работников за год определяется путем суммирования среднесписочной численности работников за все месяцы отчетного года и деления полученной суммы на 12.

Качественная характеристика кадров заключается в профессиональном и квалифицированном выполнении работ.

Профессия – род трудовой деятельности, требующий специальной подготовки и являющийся источником существования. В каждой профессии выделяются специальности. Квалификация – степень умелости выполнять работу по специальности. Квалификация характеризуется перечнем работ, определяемых в справочниках, инструкциях и положениях в соответствии с разрядом, категорией сложности или классностью.

Требования к степени умелости выполнения работ по рабочим профессиям излагаются в Едином тарифно-квалификационном справочнике работ и профессий рабочих (ЕТКС).

Например, для строительной отрасли разработан Управлением нормативов по труду ФГУП "НИИ ТСС" РОСЗДРАВА совместно с соответствующими отраслевыми организациями и с учетом мнения Федерации независимых профсоюзов России Единый тарифно-квалификационный справочник работ и профессий рабочих (ЕТКС), выпуск 3, раздел «Строительные, монтажные и ремонтно-строительные работы», утвержденный приказом Минздравсоцразвития России от 06 апреля 2007 г. № 243.

Он предназначен для тарификации работ и присвоения квалификационных разрядов рабочим в организациях независимо от форм их собственности и организационно-правовых форм, где имеются производства и виды работ, указанные в настоящем разделе, кроме особо оговоренных случаев. Разработка настоящего выпуска ЕТКС вызвана изменением технологии производства, возрастанием роли научно-технического прогресса в производственной деятельности, повышением требований к уровню квалификации, общеобразовательной и специальной подготовке рабочих, качеству, конкурентоспособности продукции на внутреннем и внешнем рынках, а также изменением содержания труда.

Разряды работ установлены по их сложности без учета условий труда (за исключением экстремальных случаев, влияющих на уровень сложности труда и повышающих требования к квалификации исполнителя).

Тарифно-квалификационные характеристики каждой профессии имеют два раздела:

раздел "Характеристика работ" содержит описание работ, которые должен уметь выполнять рабочий;

раздел "Должен знать" содержит основные требования, предъявляемые к рабочему в отношении специальных знаний, а также знаний положений, инструкций и других руководящих документов, методов и средств, которые рабочий должен применять.

В тарифно-квалификационных характеристиках приводится перечень работ, наиболее типичных для данного разряда профессии рабочего. Этот перечень не исчерпывает всех работ, которые может и должен выполнять рабочий. Работодатель может разрабатывать и утверждать с учетом мнения выборного профсоюзного органа или иного представительного органа работников дополнительный перечень работ, соответствующих по сложности их выполнения тем, которые содержатся в тарифно-квалификационных характеристиках профессий рабочих соответствующих разрядов.

Кроме работ, предусмотренных в разделе "Характеристика работ", рабочий должен выполнять работы по приемке и сдаче смены, уборке рабочего места, приспособлений, инструмента, а также содержанию их в надлежащем состоянии, чистке оборудования, ведению установленной технической документации.

Наряду с требованиями к теоретическим и практическим знаниям, содержащимся в разделе "Должен знать", рабочий должен знать: правила по охране труда, производственной санитарии и противопожарной безопасности; правила пользования средствами индивидуальной защиты; требования, предъявляемые к качеству выполняемых работ (услуг), к рациональной организации труда на рабочем месте; сортамент и маркировку применяемых материалов, нормы расхода горюче-смазочных материалов; правила перемещения и складирования грузов; виды брака и способы его предупреждения и устранения; производственную сигнализацию.

Рабочий более высокой квалификации помимо работ, перечисленных в его тарифно-квалификационной характеристике, должен уметь выполнять работы, предусмотренные тарифно-квалификационными характеристиками рабочих более низкой квалификации, а также руководить рабочими более низких разрядов этой же профессии. В связи с этим работы, приведенные в тарифно-квалификационных характеристиках более низких разрядов, в характеристиках более высоких разрядов, как правило, не приводятся.

В связи с изменением технической оснащённости строительной отрасли по ряду профессий рабочих был расширен диапазон разрядов до семи - восьми.

Например, § 1. Арматурщик 2-й разряд

Характеристика работ. Очистка арматурной стали от ржавчины и сортировка ее по маркам и диаметрам. Укладка арматурной стали в стеллажи и штабеля. Переноска арматуры и армоконструкций вручную. Размотка и вытягивание арматурной стали ручными лебедками. Выпрямление арматурной стали. Резка арматурной стали на ручных станках. Гнутье арматурной стали на ручном станке, вязка простых плоских каркасов. Строповка и складирование арматурных конструкций.

Должен знать: виды арматурной стали; правила и способы размотки и резки стали; правила транспортировки и складирования готовых каркасов; принцип действия ручных лебедок и ручных станков для правки и резки арматуры; правила сигнализации при монтаже арматурных конструкций.

Требования к степени умелости выполнения работ служащими излагаются в квалификационном справочнике должностей служащих (КСДС), в положениях и должностных инструкциях корпораций (отраслей).

Приказом Министерства здравоохранения и социального развития РФ от 23 апреля 2008 г. N 188 утвержден Единый квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и служащих, раздел "Квалификационные характеристики должностей руководителей и специалистов архитектуры и градостроительной деятельности".

Раздел включает: Архитектура, Градостроительство, Строительство, Проектирование, Инженерные изыскания для строительства, Строительно-техническая экспертиза, Ценообразование и сметное нормирование.

Квалификационные характеристики должностей руководителей и специалистов архитектуры и градостроительной деятельности (далее - квалификационные характеристики) предназначены для решения вопросов, связанных с регулированием трудовых отношений, обеспечением эффективной

системы управления персоналом организаций градостроительной сферы деятельности независимо от их организационно-правовых форм и форм собственности.

Квалификационные характеристики призваны способствовать правильному подбору и расстановке кадров, повышению их деловой квалификации, рациональному разделению труда, созданию действенного механизма разграничения функций, полномочий и ответственности между работниками, а также установлению единых подходов в определении их должностных обязанностей и предъявляемых к ним квалификационных требований.

Квалификационная характеристика каждой должности имеет три раздела.

В разделе "Должностные обязанности" установлены основные трудовые функции, которые могут быть поручены полностью или частично работнику, занимающему данную должность с учетом технологической однородности и взаимосвязанности работ, позволяющих обеспечить оптимальную специализацию служащих.

В разделе "Должен знать" содержатся основные требования, предъявляемые к работнику в отношении специальных знаний, а также знаний законодательных и иных нормативных правовых актов, положений, инструкций и других документов, методов и средств, которые работник должен применять при выполнении должностных обязанностей.

В разделе "Требования к квалификации" определены уровень профессиональной подготовки работника, необходимый для выполнения должностных обязанностей, требования к прохождению повышения квалификации и квалификационной аттестации, а также требования к стажу работы.

Общая оценка кадров предприятие включает комплекс показателей (таблица 2.1.). В данной общей оценке большое значение имеют показатели состояния и движения кадров (рисунок 2.4)

Таблица 2.1.

КОМПЛЕКС ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ КАДРОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

КОМПЛЕКС ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ КАДРОВ ПРЕДПРИЯТИЯ	
Качественные показатели	Количественные показатели
Уровень квалификации Интеллектуальный уровень Социально-психологическая оценка Физическое состояние Культурно-моральный уровень	Структура персонала Возрастной состав Квалификационный состав Показатели движения кадров Показатели эффективности



Рис.2.4. Показатели состояния и движения кадров предприятия

Состояние и движение кадров предприятия характеризуется показателями кадровой структуры, к которым относятся:

- структура среднесписочной численности работников по категориям;
- структура среднесписочной численности работников (рабочих) по профессиям;

- структура среднесписочной численности работников (рабочих) по разрядам.

Среди источников поступления кадров принято выделять:

- принятых по инициативе предприятия;
- принятых по направлению службы трудоустройства;
- принятых в порядке перевода из других фирм.

Среди направлений выбытия принято различать:

- выбытие по физиологическим причинам (смерть, длительная болезнь, пенсия);

- выбытие по причинам, предусмотренным законом (уход в армию, поступление в ВУЗ, избрание в выборные органы и т.п.). Этот оборот называется необходимым оборотом рабочей силы.

- выбытия, связанные с личностью работника (по собственному желанию, за нарушение трудовой дисциплины, в связи с решением судов). Этот оборот называется излишним, или текучестью кадров.

При необходимости для анализа строится баланс движения кадров на предприятии, представленный на таблице 2.2.

Таблица 2.2.

Баланс движения кадров

Категории и группы персонала	Наличие на начало периода	Поступило за период				Выбыло за период				Наличие на конец периода	В т.ч. работающих весь период
		Всего	В том числе по источникам			Всего	В том числе по источникам				
			Необходим. оборот		Текучесть						
Иниц. ПП	По направлен.	Перевод	Физиол.	Закон.	По соб.	Закон.					

Для оценки качества работы с кадрами используют систему показателей, характеризующих интенсивность оборота кадров и детализирующих особенности этого оборота. Основными показателями этой системы являются:

- коэффициент оборота кадров по приему работников равен отношению принятых работников к среднесписочной численности работников;

- коэффициент оборота кадров по выбытию работников (коэффициент текучести) равен отношению численности выбывших работников к среднесписочной численности работников;

- коэффициент общего оборота представляет собой сумму двух представленных выше коэффициентов и равен отношению суммы принятых и выбывших работников к среднесписочной численности работников;

- коэффициент прироста (или замещения) кадрового состава равен отношению разности числа принятых и числа выбывших за период к среднесписочному числу работников;

- коэффициент текучести равен отношению числа выбывших за период по причинам, относимым к текучести кадров (собственное желание и нарушение трудовой дисциплины), к среднесписочному числу работников;

- коэффициент постоянства состава кадров равен отношению количества работников, проработавших год, к среднесписочному числу работников (или числу работников на конец периода);

- коэффициент стабильности состава кадров равен отношению количества работников, проработавших пять и более лет, к среднесписочному числу работников;

- коэффициент замещения кадров равен отношению разности числа принятых и выбывших за период к среднесписочному числу работников. Понятно, что этот коэффициент отрицательный, если число принятых не замещает число выбывших. Это может быть связано и с техническим перевооружением предприятия.

- коэффициент постоянства кадров равен отношению числа работников, проработавших весь отчетный период, к числу работников на конец периода. Этот коэффициент применяется для оценки эффективности кадровой политики предприятия. Он как бы дополняет коэффициент текучести.

Коэффициенты состояния кадров рассчитываются как в целом по работникам, так и по категориям работников (рабочие и ИТР), профессиям (бетонщик, арматурщик, сварщик) и разрядам (2, 3, 4, 5, 6).

Результативность производственной деятельности, технико-экономические показатели строительной фирмы во многом обусловлены наличием кадров и эффективностью их использования. Дать общую оценку состоянию кадров и кадровому потенциалу возможно на основе оценки комплекса показателей.

Показатели состояния кадров представляют статистические данные для выявления возможных зон неблагополучия в области управления кадрами. Показатели эффективности работы сотрудников представляют информацию об отдаче труда сотрудников (производительность, коэффициент использования планового фонда рабочего времени и др.). Показатели эффективности процессов управления кадрами являются ключевыми индикаторами кадрового управления (средняя скорость закрытия вакансий, доля замещения из кадрового резерва, средняя стоимость обучения одного сотрудника и др.)

Строительные предприятия по результатам анализа кадров разрабатывают мероприятия, направленные на закрепление кадров, их стабилизацию, повышение квалификации, путем:

- ♦ повышения материальной заинтересованности работников;
- ♦ введения социального пакета: медицинское обслуживание, дополнительное пенсионное страхование;
- ♦ улучшения условий труда;
- ♦ повышения содержательности труда;
- ♦ возможностью повышения квалификации;
- ♦ развития их творческой инициативы;
- ♦ привлечением к управлению производством;
- ♦ проведения соревнований и конкурсов.

2.3. Показатели производительности труда: выработка и трудоемкость

Взаимосвязь затрат на рабочую силу и результаты производства наиболее очевидно выражает показатель производительности труда. Актуальность проблемы измерения производительности труда в современной экономике усиливается существенным возрастанием роли “человеческого капитала”, выражающегося увеличением затрат на рабочую силу. При этом наиболее важное значение приобретает не столько измерение собственно производительности труда, сколько ее динамика относительно достигнутых результатов. Рост производительности труда выступает как важное условие повышения уровня жизни населения. Этот рост позволяет увеличивать реальную заработную плату, улучшает конкурентоспособность производства, увеличивает налогооблагаемую базу.

Производительность труда – важнейший технико-экономический показатель, характеризующий плодотворность, результативность деятельности людей в процессе общественного производства. Повышение производительности труда означает снижение затрат рабочего времени на производство продукции, уменьшение трудоемкости ее изготовления. Известно, что рост объема производства может явиться результатом увеличения численности работающих (экстенсивный фактор), а также объясняться более рациональным использованием имеющихся трудовых ресурсов, повышением производительности труда каждого работающего (интенсивный фактор).

Экономическое значение повышения производительности труда состоит также и в непосредственном воздействии на повышение эффективности капитальных вложений, сокращение сроков строительства и ускорение ввода объектов в эксплуатацию. Повышение производительности труда улучшает экономику строительного производства: с ростом производительности труда сокращаются трудовые затраты, сокращается время работы машин и механизмов, установленное для выполнения строительно-монтажных работ

нормами, уменьшаются расходы по управлению производством – в результате снижается себестоимость строительной продукции, повышается рентабельность производства (реализации).

Оценка производительности труда осуществляется двумя основными показателями: выработка и трудоемкость. Выработка показывает количество продукции, выработанной в единицу времени. Трудоемкость показывает затраты труда, приходящиеся на единицы продукции. Объем строительной продукции можно измерить в натуральных показателях и в денежной форме, соответственно, этому производительность труда рассчитывают в натуральных и стоимостных показателях (рис. 2.5).

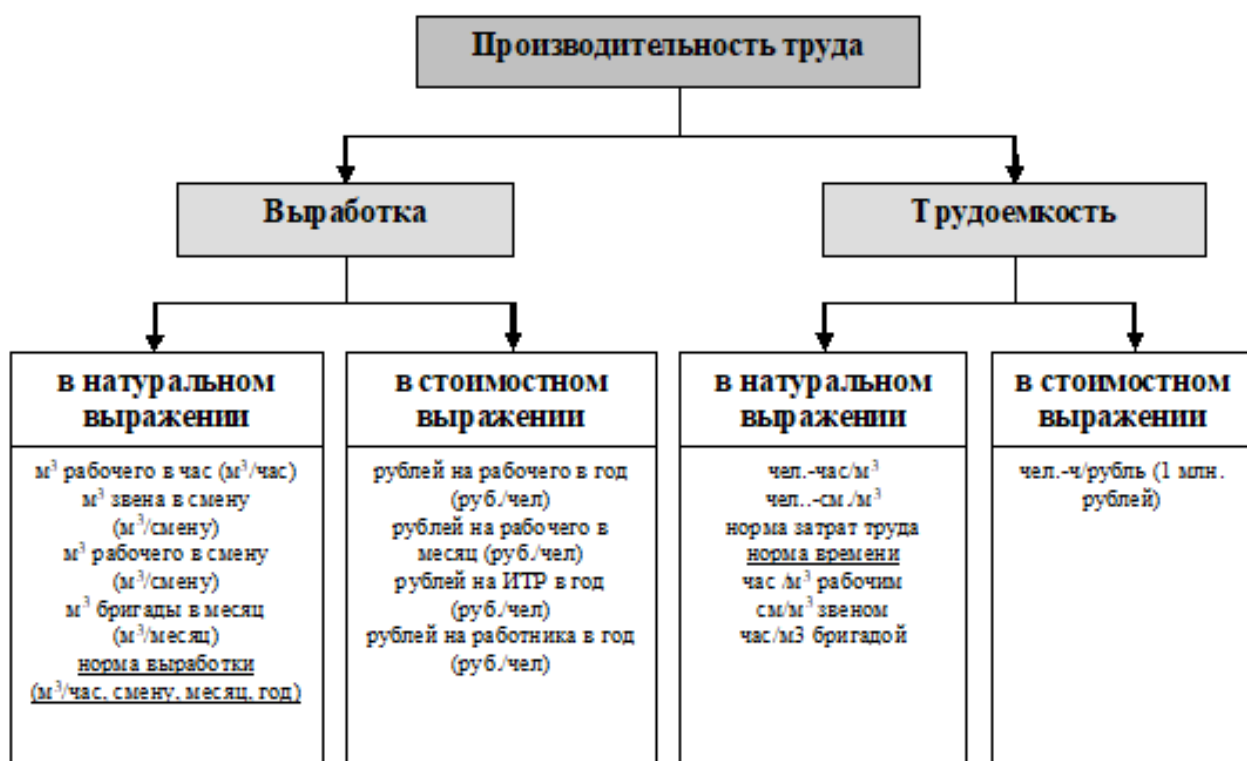


Рис. 2.5. Показатели производительности труда

Оценка производительности труда в строительстве необходимо для выявления резервов роста производительности труда, соизмерения уровня производительности труда на фирмах, выявления динамики производительности труда. Производительность труда в строительстве измеряется тремя методами:

- ♦ стоимостным (ценовым);

- ♦ натуральным;
- ♦ нормативным.

Стоимостной метод в качестве показателя производительности труда использует среднюю выработку одного среднесписочного работника. Количество продукции учитывается по сметной стоимости (договорной цене). Выработку в стоимостном выражении рассчитывают делением выручки от реализации продукции (сметной стоимости, договорной цены) на среднесписочную численность работников. В среднесписочной численности работников учитываются рабочие, инженерно-технические работники, служащие.

Также могут рассчитываться показатели выработки на одного рабочего и выработки на одного инженерно-технического работника.

Например, выручка от реализации продукции за январь 2018 года строительной фирмы составила 230 000 тыс. рублей. Среднесписочная численность работников – 120 человек, в т. ч. рабочих – 80 человек, ИТР – 20 человек.

Выработка на одного работника – $230\,000/120 = 1916,67$ тыс. руб;

Выработка на одного рабочего – $230\,000/80 = 2875,00$ тыс. руб;

Выработка на одного ИТР – $230\,000/20 = 11500$ тыс. руб.

Для оценки уровня производительности труда используется удельный показатель – численность работников, приходящаяся на 1 млн. руб. сметной стоимости.

Стоимостной метод позволяет оценить обобщающий уровень производительности труда на предприятии. Достоинства данного метода – простота исчисления, возможность сопоставить уровень выработки на разных объектах, стройках, определять динамику за ряд лет. Недостатки данного метода – влияние материалоемкости работ, динамики цен на орудия и предметы труда, которые не имеют отношения к эффективности живого труда. Например, материалоемкость строительно-монтажных работ достигает на монтаже сборного

железобетона 70-75%, на земляных работах только 5-8%. Поэтому возникает проблема учета структуры стоимости по элементам затрат выполняемых работ.

Натуральный метод используется для планирования и оценки уровня производительности труда бригад, звеньев, отдельных рабочих, выполняющих определенные строительные или монтажные работы. Выработка в натуральном выражении определяется делением объема строительно-монтажных работ, выраженного в физических единицах измерения (кубический метр кирпичной кладки, тонна металлических конструкций, квадратный метр облицовки поверхностей, метр трубопровода и т.д.), на количество рабочего времени. Выработка показывает количество продукции в натуральной форме за единицу рабочего времени. Чем больше выработка, тем выше производительность труда.

Например, бригада каменщиков численностью 25 человек за 20 рабочих дней выложила 800 м^3 кирпичной кладки. Месячная выработка одного рабочего составит в этом случае $800/25=32 \text{ м}^3$, дневная выработка – $32/20=1,6 \text{ м}^3$. Дневная выработка бригады – $800/20=40 \text{ м}^3$.

Трудоемкость строительно-монтажных работ определяется делением затрат труда на их объем, т. е. представляет собой величину, обратно пропорциональную выработке. Трудоемкость - количество затрат рабочего времени, приходящегося на единицу продукции. Чем меньше трудоемкость, тем выше производительность труда. Например, для приведенного выше случая трудоемкость 1 м^3 кирпичной кладки составит $25 \times 20 / 800 = 0,625$ чел.-дн. Это означает, что для выполнения 1 м^3 кирпичной кладки один рабочий в среднем должен затратить 0,625 смены.

Показатель трудоемкости не подвержен влиянию посторонних по отношению к данному строительству факторов. 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 работ.

Поэтому фактическая трудоемкость продукции (работ) более правильно, чем показатель стоимостной выработки, характеризует уровень и динамику производительности труда.

В зависимости от способа исчисления различают нормативную, плановую и фактическую трудоемкость. Нормативная трудоемкость используется при подготовке объектных смет. Главная задача этого показателя заключается в отражении трудовых ресурсов, которые потребуются для того, чтобы выполнить поставленную задачу к намеченному сроку. Плановая трудоемкость — это затраты труда на изготовление единицы продукции или на выполнение определенного объема работ, установленные с учетом изменения норм в планируемом периоде в результате внедрения организационно-технических мероприятий. Фактическая трудоемкость определяется по фактически сложившимся затратам труда.

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.

Для расчета потребности в трудовых ресурсах используют следующие виды трудоемкости:

- ♦ трудоемкость технологическая;
- ♦ трудоемкость обслуживания;
- ♦ трудоемкость производственная;
- ♦ трудоемкость управления;
- ♦ трудоемкость полная.

Трудоемкость технологическая определяется затратами труда основных рабочих-сдельщиков и повременщиков. Трудоемкость обслуживания – затраты труда вспомогательных рабочих, занятых обслуживанием производства. Трудоемкость производственная складывается из трудоемкостей технологической и обслуживания. Трудоемкость управления складывается из затрат труда

руководителей, специалистов. Трудоемкость полная отражает все затраты труда на единицу продукции.

Для определения трудоемкости необходимо вести учет рабочего времени. Ежегодно Постановлением Правительства РФ утверждается порядок переноса выходных и производственный календарь – это специальный календарь, который составлен с учетом праздников и выходных дней на текущий год. На основании этого календаря специалисты кадровых служб составляют рабочие графики, определяют число рабочих часов за месяц и начисляют заработную плату. Производственный календарь показывает достоверную и точную информацию о том, какие дни являются выходными, праздничными, либо сокращенными рабочими. Он содержит количество календарных дней, рабочих дней, выходных дней, праздничных дней, количество рабочих часов при 40-часовой неделе, количество рабочих часов при 36-часовой неделе, количество рабочих часов при 24-часовой неделе с разбивкой по месяцам, кварталам, полугодиям и за год.

Например, в анализируемом году при пятидневной рабочей неделе с двумя выходными днями 248 рабочих дней, в том числе 3 сокращенных на один час рабочих дней (22 февраля, 5 марта, 3 ноября), и 117 выходных дней с учетом 4 дополнительных дней отдыха (6 и 10 января, 2 мая, 13 июня) в связи с совпадением нерабочих праздничных дней 1 и 2 января, 1 мая, 12 июня с выходными днями. Норма рабочего времени в анализируемом году: при 40-часовой рабочей неделе — 1981 час (8 час. х 248 дней — 3 час.); при 36-часовой рабочей неделе — 1782,6 час (7,2 час. х 248 дней — 3 час.); при 24- часовой рабочей неделе — 1187,4 час (4,8 час. х 248 дней — 3 час.).

Данные производственного календаря составляет нормативный фонд рабочего времени. На фирме ведется учет фактического отработанного рабочего времени. В количество отработанных человеко-часов включаются фактически отработанные работниками часы с учетом сверхурочных и отработанных в праздничные (нерабочие) и выходные (по графику) дни. В

отработанные человеко-часы не включаются время нахождения в ежегодных и дополнительных отпусках; нахождения в отпусках по учебе; нахождения в отпусках по беременности и родам; нахождения в отпусках по инициативе администрации; болезни; внутрисменного простоя; целодневного простоя; участия в забастовках; прогулов; другие случаи отсутствия работников на работе.

Показатели производительности труда 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. Недостаток данного метода – отсутствие возможности определить обобщающий показатель производительности труда по строительной организации при наличии нескольких видов разнородных работ.

В ряде случаев натуральные показатели могут быть использованы для оценки уровня производительности труда предприятие – объем продукции может быть выражен в квадратных метрах построенной и сданной в эксплуатацию общей площади. Однако для большинства строительных предприятий, выполняющих разнохарактерные работы, конечную продукцию измерить в натуральном показателе невозможно.

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 нормы затрат труда. Нормативный показатель представляет собой отношение трудоемкости работ по норме (чел-дн) к фактической трудоемкости работ (чел-дн), умноженной на 100 %. Нормативный метод дает возможность определить либо степень сокращения нормативного времени, либо уровень выполнения норм затрат труда.

В строительстве проектируют следующие основные нормы:

- ♦ нормы времени рабочих;

- ♦ нормы затрат труда;
- ♦ нормы выработки.

Норма времени рабочих – количество текущего времени, необходимое для выполнения рабочими соответствующей квалификации и профессии единицы доброкачественной продукции в правильных организационно-технических условиях.

$$H_{вр} = \frac{T}{O}, \text{ (час/ед. изм.)}, \quad (2.1)$$

где Т – количество времени;

О – объем продукции.

Норма затрат труда – количество затрат труда рабочих, необходимое для изготовления единицы продукции.

$$H_{зт} = \frac{Ч \times T}{O}, \text{ (чел.-час./ед. изм.)}, \quad (2.2)$$

где Ч – количество человек.

Норма выработки – количество продукции, которое должно быть выполнено рабочими за единицу времени.

$$H_{выр} = \frac{O}{T}, \text{ (ед. изм./час)}. \quad (2.3)$$

В строительстве в рамках системы ценообразования и сметного нормирования разработаны государственные элементные сметные нормы (далее - ГЭСН). Сборники ГЭСН предназначены для определения состава и потребности в ресурсах, необходимых для выполнения строительных работ, и используются для определения сметной стоимости строительства ресурсным методом, разработки единичных расценок, укрупненных сметных нормативов. ГЭСН отражают среднеотраслевой уровень строительного производства на принятую технику и технологию выполнения работ. Полученные на основе ГЭСН данные о составе и количестве ресурсов могут быть использованы для

определения продолжительности выполнения работ, составления различной технологической документации и списания материалов.

Таблицы ГЭСН содержат следующие нормативные показатели:

- ♦ затраты труда рабочих-строителей, чел-ч;
- ♦ средний разряд работы (показатель «средний разряд работы» характеризует средний разряд звена рабочих-строителей, выполняющих полный комплекс работ);
- ♦ затраты труда машинистов, чел-ч;
- ♦ состав и время эксплуатации строительных машин, механизмов, механизированного инструмента, маш-ч;
- ♦ перечень материалов, изделий, конструкций, используемых в процессе производства работ, и их расход в физических (натуральных) единицах измерения.

Например, ГЭСН 81-02-11 «Полы» таблица 11-01-036-01 «Устройство покрытий из линолеума на клее». Состав работ: Раскатывание рулонов с разметкой и нарезкой на полотнища.

Таблица 2.3

Наклейка полотнищ с прирезкой в стыках.

Измеритель: 100 м ² покрытия			
Шифр ресурса	Наименование элемента затрат	Ед. измер.	11-01-036-01
1	Затраты труда рабочих-строителей	чел.-ч	42,40
1.1	Средний разряд работы		2,70
2	Затраты труда машинистов	чел.-ч	0,85
3. МАШИНЫ И МЕХАНИЗМЫ			
400001	Автомобили бортовые грузоподъемностью до 5 т	маш.-ч	0,50
031121	Подъемники мачтовые строительные 0,5 т	маш.-ч	0,35
4. МАТЕРИАЛЫ			
1019876	Линолеум на теплозвукоизоляционной подоснове	м ²	102
1011743	Клей «Бустилат»	т	0,05
1011757	Ветошь	кг	0,5

Таким образом, каждый из рассмотренных методов имеет преимущества и недостатки, которые обобщены в таблице 2.4.

Преимущества и недостатки методов оценки производительности труда

Метод	Преимущества	Недостатки
Натуральный	● позволяет анализировать затраты труда на единицу продукции по видам работ; ● позволяет выявлять недостатки в организации производства; ● позволяет выявлять резервы роста производительности труда.	● невозможно определить обобщающий показатель производительности труда на строительной фирме при наличии нескольких видов работ; ● натуральные показатели не могут быть использованы для оценки производительности труда за отдельные периоды времени (квартал, месяц) (при оценке объема работ в м²).
Стоимостной	● простота исчисления; ● возможность сравнения выработки на разных объектах, участках, подразделений. ● возможность определения динамики выработки.	● влияние материалоемкости работ (зависит от структуры выполняемых работ по элементам затрат). Например, при выполнении более материалоемких работ, таких как монтаж сборных железобетонных и бетонных конструкций выработка в денежном отношении возрастает. И, наоборот, выполнение менее материалоемких, но более трудоемких работ (например, отделочные работы) приводит к снижению выработки.
Нормативный	● позволяет сравнивать достигнутый уровень производительности труда с общеотраслевым уровнем; ● позволяет устанавливать задание по росту производительности труда.	

Методы измерения производительности труда постоянно совершенствуются, 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 ведется поиск таких измерителей, которые выражали взаимосвязь результатов и затрат отдельных работников и фирмы. В качестве оценки результата используется показатель прибыли, дохода, оценки затрат - фонд оплаты труда.

2.4. Факторы роста производительности труда

Можно выделить следующие основные методы, которые необходимо использовать для проведения анализа эффективности использования кадров предприятия, также как и в отношении иных ресурсов:

- ♦ 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;
- ♦ анализ относительных показателей (коэффициентов) – расчет отношений между отдельными позициями отчета или позициями разных форм отчетности, определение взаимосвязей показателей, характеризующих основные средства изучаемого предприятия с точки зрения технического уровня, производительности, экономической эффективности, физического и морального износа;
- ♦ сравнительный (пространственный) анализ – это как внутрихозяйственный анализ сводных показателей отчетности по отдельным показателям подразделений и межхозяйственный анализ;
- ♦ факторный анализ – анализ влияния отдельных факторов (причин) на результативный показатель с помощью детерминированных или стохастических приемов исследования.

Для выявления возможностей, резервов и направлений повышения производительности труда на строительном предприятии в первую очередь необходимо провести анализ и идентифицировать факторы влияния на производительность. Классификацию данных факторов возможно проводить по различным критериям. Классификация факторов данного влияния, выполненная на основе критерия результативности или направленности факторов, представлена на рисунке 2.6.

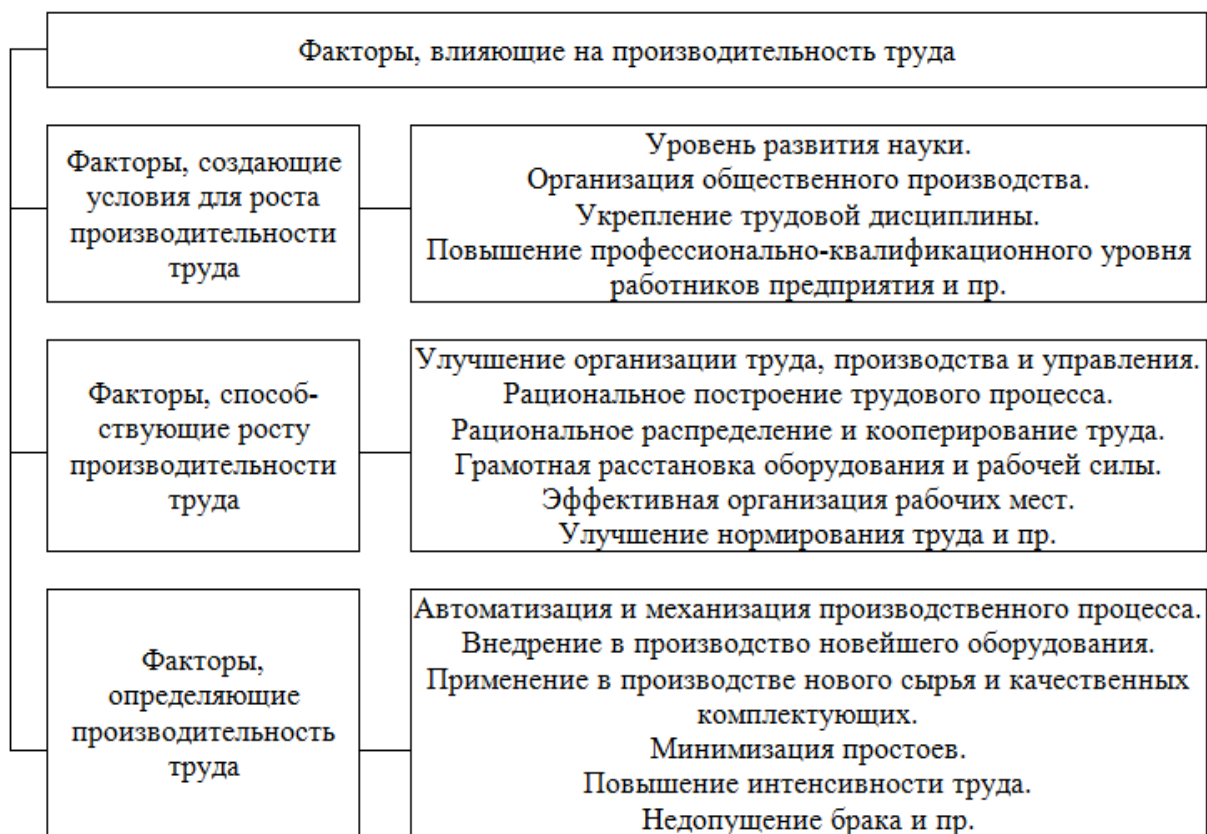


Рис.2.6. Направление факторов производительности труда

Производительность труда изменяется под воздействием факторов, которые могут быть внешними и внутренними по отношению к фирме. К внешним факторам относятся природные, политические, общеэкономические и межотраслевые, в отношении которых можно привести следующие примеры. В сложных природных условиях (туман, жара, холод, влажность) производительность труда снижается. Накопление капитала в руках рабочих приводит к массовому охлаждению к труду. На производительность труда влияет кредитная и налоговая политика, система разрешений (лицензий) и квот, свобода предпринимательства. Развитие смежных отраслей экономики позволяет повысить производительность труда в строительном производстве.

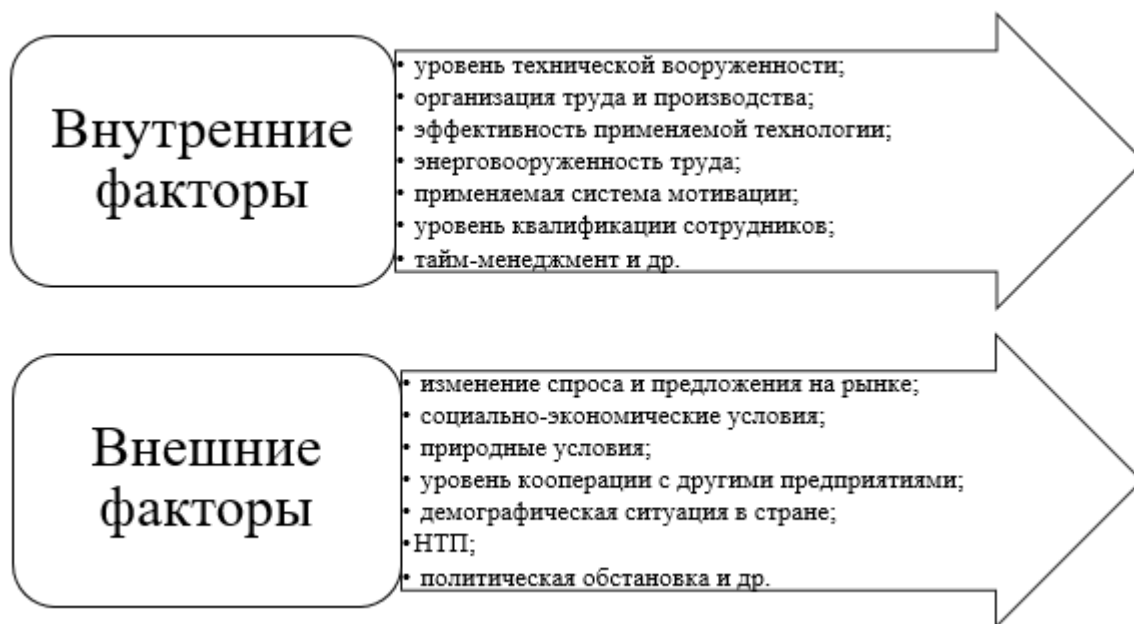


Рис. 2.7. Внутренние и внешние факторы производительности труда

Повышение качества продукции промышленности строительных материалов значительно сокращает затраты труда при производстве строительно-монтажных работ. Обеспечению роста производительности труда содействует качественное совершенствование сборных конструкций. Не подготовленные под окраску стеновые панели, неровные поверхности, наличие раковин, вмятин требуют затирки, а иногда и сплошной штукатурки.

Также росту производительности труда в строительстве способствует применение эффективных легких материалов и конструкций. Для облегчения конструкций целесообразно применение высокомарочных цементов и бетонов, использование для несущих конструкций стали повышенной прочности. Применение в практике легких металлических конструкций обеспечивает повышение производительности труда в 1,5 раза.

Рост производительности труда обеспечивается повышением степени сборности и заводской готовности строительных конструкций. Применение сборных железобетонных конструкций по сравнению с монолитными конструкциями снижает затраты труда. Затраты труда на устройство железобетонных стен до 3 м, толщиной 200 мм составляют 16,66 чел.-ч на 1 м³

железобетона в деле, а установка стеновых панелей внутренних площадью до 6 м² толщиной 200 мм – 2,42 чел.-ч на 1 шт. или 2,02 чел.-ч на 1 м³ (1 элемент сборной конструкции - 1,2 м³ железобетона в деле). Рост производительности труда при установке стеновых панелей внутренних составил $16,66/2,02 \times 100 - 100 = 724,75$ %. Снижение трудоемкости при установке стеновых панелей по сравнению с устройством железобетонных стен составила $100 - 2,02/16,66 \times 100 = 87,88$ %.

Рост производительности труда в строительстве также связан с внедрением новых материалов и конструкций. Снижаются затраты труда при замене перегородок из мелкоштучных материалов (кирпич, блоки) на пазогребневые плиты. Пазогребневые плиты предназначены для возведения внутренних стеновых перегородок. Пазогребневые плиты размером 667х500х80 мм легко монтируются методом склеивания по принципу детского конструктора, не требуют выполнения штукатурных работ, что обеспечивает высокую производительность труда. Трудоемкость установки перегородок из гипсовых пазогребневых плит на 100 м² составляет 100,71 чел.-ч, а трудоемкость кладки перегородок из кирпича – 170,17 чел.-ч на 100 м² перегородки. Рост производительности труда составляет $170,17/100,71 \times 100 - 100 = 68,97$ %.

Устройство каркасно-обшивных перегородок и стен из высокопрочных гипсокартонных листов по металлическому каркасу, не требующих штукатурки, в сравнении с перегородками и стенами из кирпича снижает затраты труда на 25-40%. Применение сборных плит размером 1,5х1,5 м и 3х3 м уменьшает затраты труда при устройстве полов в производственных цехах по сравнению с монолитным бетонным полом. Отраслевые факторы находят свою реализацию через концентрацию, специализацию и комбинирование производства, совершенствование техники, технологии работ и т.д.

К внутренним факторам и резервам повышения производительности труда относятся внутрипроизводственные факторы, рассмотренные далее.

1. Повышение технического уровня строительного производства:

♦ повышение уровня механизации, широкое внедрение средств механизации (агрегаты окрасочные, пистолеты, краскопульты, дрели электрические, молотки ручные электрические, перфораторы, пистолеты монтажные, пилы ручные электрические, рубанки ручные электрические). Недостаточное оснащение рабочих механизированным инструментом и средствами малой механизации ведет к существенному росту затрат труда. Применение легких инвентарных складывающихся подмостей для выполнения отделочных работ практически исключает затраты труда на их установку.

♦ улучшение использования парка строительных машин. Средняя продолжительность работы основных машин составляет 1,2-1,6 смены в сутки. Как правило, во вторую и третью смены машины используются с неполной загрузкой. Внутрисменные потери рабочего времени машин также снижают эффективность строительного производства. Причины простоев механизмов состоят в недостаточно высоком уровне организации производства, вызываются несвоевременной доставкой на объекты строительных материалов, конструкций, деталей, низким качеством ремонта и технического обслуживания машин, нарушением трудовой дисциплины.

- ♦ обновление парка, замена морально и физически устаревших машин;
- ♦ оснащение строительных организаций нормокомплектами средств малой механизации;
- ♦ укрепление ремонтной базы;
- ♦ сокращение сроков пребывания машин в ремонте;
- ♦ применение прогрессивных строительных конструкций, материалов, технологий.

2. Совершенствование технологии производства работ.

Отделка поверхностей из сборных элементов под окраску и улучшенная окраска поливинилацетатными вододисперсионными составами по сборным конструкциям, подготовленным под окраску может быть при производстве отделочных работ на механизированную отделку поверхности под мелкозернистую

фактуру шагрень. По первому варианту отделочных работ трудоемкость составляет – 11,06 чел.-ч/100 м² (подготовка) + 25,41 чел.-ч/100 м² (улучшенная окраска) = 36,47 чел.-ч/100 м², по второму варианту – 12,19 чел.-ч/100 м². Метод отделки «под шагрень» снижает затраты труда на малярные работы на 80-70% за счет сокращения таких трудоемких процессов, как шпатлевка и шлифовка поверхностей. Этим методом отделывают стены площадок и маршей лестничных клеток, коридоров, фойе и т.п. в помещениях различных типов зданий и сооружений, кроме лечебных, школьных, детских учреждений и производственных цехов предприятий общественного питания. Метод отделки поверхностей "под шагрень" является передовым методом производства отделочных работ, сокращает трудовые затраты на отделку жилых домов, сооружаемых по типовым проектам.

3. Совершенствование организации труда:

- ♦ внедрение передового опыта;
- ♦ рациональное комплектование состава бригад и звеньев;
- ♦ улучшение организации и нормирования труда. Применение карт трудового процесса и технологических карт. Карты трудовых процессов представляют собой документ, содержащий рекомендациями наиболее рациональных и эффективных способов выполнения строительных процессов. В картах указываются оптимальный состав звеньев по численности, профессиям, квалификационному составу, приводятся высокопроизводительные приемы и методы труда, рекомендуется подлежащий применению инструмент, оснастка, приспособления, инвентарь, устанавливается наиболее целесообразный режим труда и отдыха в процессе выполнения работы.

- ♦ улучшение использования рабочего времени. Внутрисменные потери рабочего времени строителей вызываются несвоевременной и некомплектной поставкой материалов и конструкций на объекты, неподготовленностью фронта работ, отсутствием электроэнергии, несвоевременным прибытием на объекты механизмов и т.д. Нередки случаи нарушения трудовой дисциплины.

4. Совершенствование управления строительным производством:

- ♦ разработка бизнес-планов строительных организаций;
- ♦ совершенствование организационной структуры строительной организации;
- ♦ внедрение систем мероприятий по повышению качества строительно-монтажных работ;
- ♦ сокращение затрат труда на ликвидацию брака.

5. Социально-экономические факторы:

- ♦ совершенствование системы стимулирования и социального обслуживания работников;
- ♦ повышение квалификации работников;
- ♦ сокращение текучести кадров;
- ♦ улучшение санитарно-гигиенических и психофизиологических условий;
- ♦ обеспечение охраны труда и техники безопасности труда;
- ♦ совершенствование форм оплаты труда.

Представленная детализированная характеристика факторов и резервов повышения производительности труда на строительном предприятии позволяет сформировать следующую схему (рисунок 2.8.)

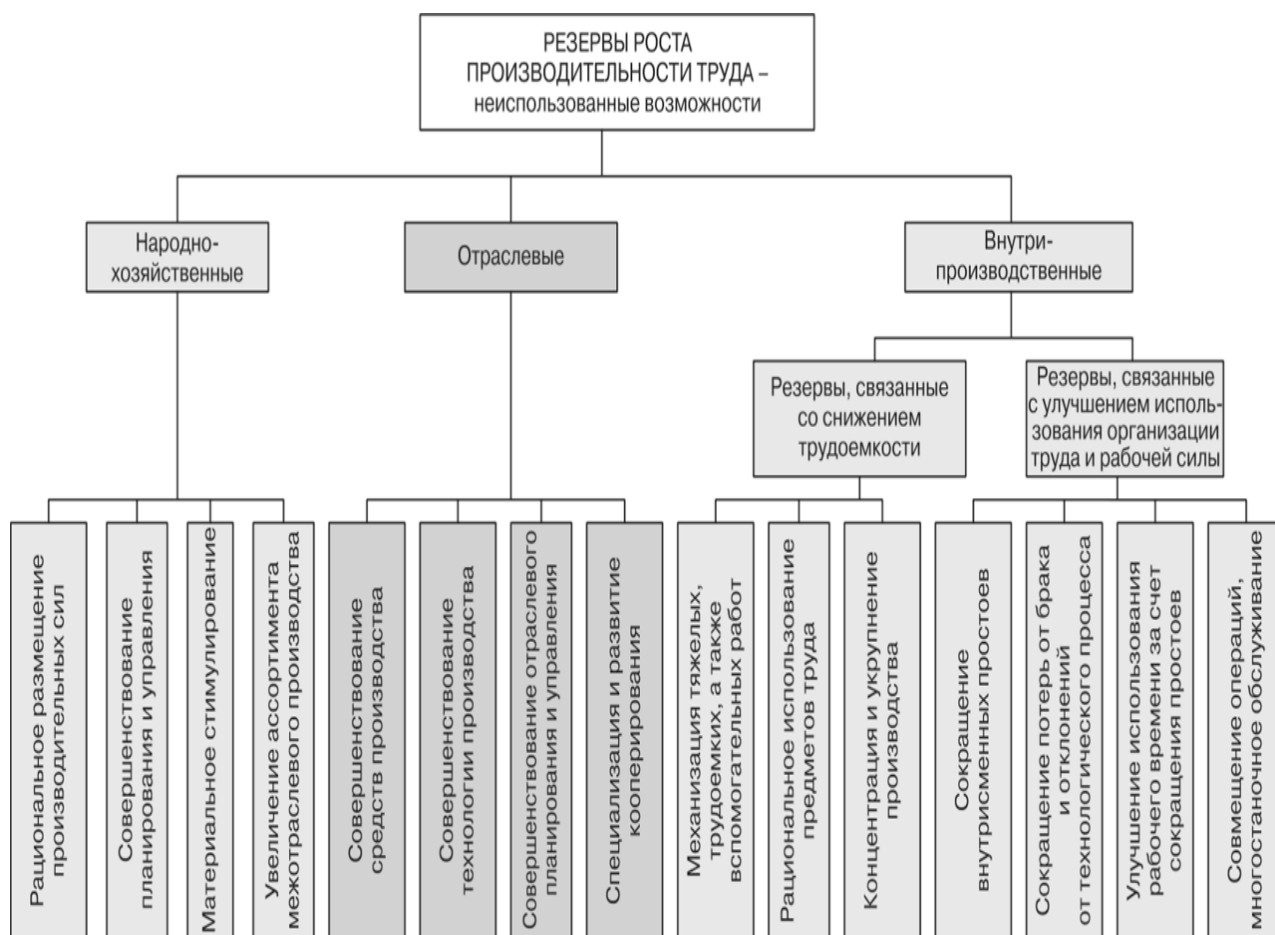


Рис. 2.8. Возможности повышения производительности труда

Таким образом, при планировании производительности труда необходимо предусмотреть:

- внедрение научной организации труда;
- повышения степени сборности и заводской готовности строительных конструкций;
- применения прогрессивных строительных материалов;
- повышения уровня механизации строительства;
- улучшения организации производства и управления;
- применения прогрессивных норм расхода материальных ресурсов;
- разработки заданий по росту производительности труда;
- обеспечение выполнения и перевыполнения норм выработки;
- применения прогрессивной технологии и передовых методов труда;
- устранение простоев;

- устранение брака;
- внедрение опыта передовиков и новаторов производства;
- организация поточных методов ведения работ;
- соблюдение сроков своевременной поставки материалов;
- совершенствование складского хозяйства;
- правильная организация производства и труда рабочих;
- применение технологических карт и карт трудовых процессов;
- оснащение рабочих механизированным инструментом и средствами малой механизации;
- улучшение использования парка строительных машин;
- совершенствование технического оснащения рабочих инструментом, технологической и организационной оснасткой.

В завершении раздела возможно представить основные положения (порядок) системного управления производительностью на строительном предприятии (рисунок 2.9.)

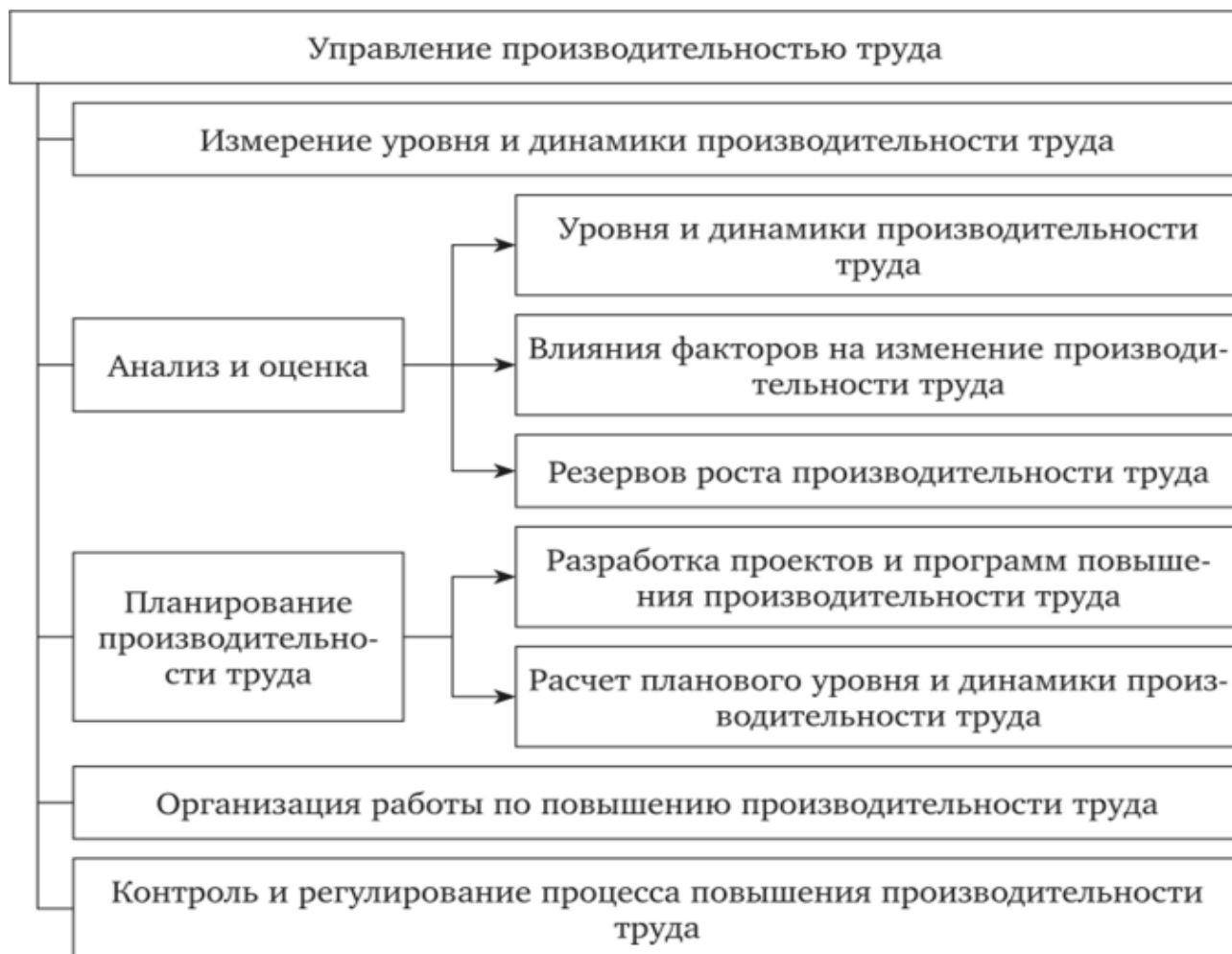


Рис. 2.9. Возможности основные положения управленим производительностью труда

3. ОРГАНИЗАЦИЯ ОПЛАТЫ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ

3.1. Основные положения системы заработной платы

Заработная плата (оплата труда работника) – вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также компенсационные выплаты (доплаты и надбавки компенсационного характера, в том числе за работу в условиях, отклоняющихся от нормальных, работу в особых климатических условиях и на территориях, подвергшихся радиоактивному загрязнению, и иные выплаты компенсационного характера) и стимулирующие выплаты (доплаты и надбавки стимулирующего характера, премии и иные поощрительные выплаты).

Одновременно, заработную плату возможно понимать как цену, выплачиваемую за использование труда наемного работника, или цену трудовых ресурсов, задействованных в производственном процессе. Определение макроэкономического уровня представляет заработную плату как выраженную в денежной форме части совокупного общественного продукта, поступающего в личное потребление трудящихся в соответствии с количеством и качеством затраченного труда. Определение с позиции формирования себестоимости продукции представляет заработную плату как часть затрат на производство и реализацию продукции, направляемая на оплату труда работников предприятия.

Трудовой Кодекс РФ и Отраслевое соглашение устанавливают обязательные для применения минимальные экономические и социальные гарантии работников и не ограничивают права работодателей в расширении этих гарантий. Отдельные положения Отраслевого соглашения носят рекомендательный характер, в частности:

- устанавливать разрыв между категориями 10% высокооплачиваемых и 10% низкооплачиваемых работников предприятия, не превышающий 4 - 5 раз;
- фиксировать среднюю заработную плату рабочих в организации на

уровне не ниже пятикратной величины прожиточного минимума для трудоспособного населения в соответствующем субъекте Российской Федерации;

- закреплять долю оплаты труда в себестоимости строительной продукции (работ, услуг) в размере не ниже 20-22 %.

Формы и системы оплаты труда, виды выплат стимулирующего и компенсирующего характера закрепляются в коллективных договорах. Размеры выплат не могут быть ниже установленных трудовым законодательством и иными нормативными актами, содержащими нормы трудового права.

Оплата труда занимает особое место в структуре социально-трудовой сферы и приоритетах социальной политики. Это объясняется ее значимостью для обеспечения жизнедеятельности человека.

В основе оплаты труда можно выделить четыре основные функции:

- ♦ воспроизводственную, заключающуюся в обеспечении возможности воспроизводства рабочей силы;
- ♦ стимулирующую (мотивационную) направленную на повышение заинтересованности развития производства;
- ♦ социальную, способствующую реализации принципа социальной справедливости;
- ♦ учетно-производственную, характеризующую меру участия живого труда в процессе образования цены продукта, его долю в совокупных издержках производства.

Условием реализации воспроизводственной функции заработной платы является размер последней, а стимулирующей – мера взаимосвязи оплаты труда с его результативностью, количеством и качеством, которая на практике обеспечивается посредством ее /оплаты труда/ организации. Под организацией заработной платы при этом понимается ее построение, обеспечение/ взаимосвязи количества и качества труда с размерами его оплаты, а также

совокупность составных элементов / нормирование, тарифная система, премии, доплаты, надбавки и т.д./.

В настоящее время в оплате труда и ее организации в России накопилось много проблем и недостатков, в значительной мере снижающих ее результативность:

- низкая воспроизводственная функция оплаты труда;
- резкое падение стимулирующей роли оплаты труда в развитии экономики страны, объемов производства на фирмах, реализации физических и интеллектуальных способностей работников (размеры заработной платы почти не зависят от квалификации, качества труда, результативности производства и динамики макроэкономических показателей);
- чрезмерная, необоснованно завышенная дифференциация в оплате труда (разрыв в оплате труда только по официальной статистике составляет 1:26). Причем эта разница в размерах заработков работников определяется не отличиями в их квалификации, профессионализме, результативности труда, а зависит от формы собственности, отраслевой принадлежности, особенностей региона;
- задержки с выплатой заработной платы.

Можно выделить наиболее характерные принципы организации заработной платы:

- ♦ устойчивый рост номинальной и реальной заработной платы;
- ♦ соответствие меры труда мере его оплаты;
- ♦ материальная заинтересованность работника в достижении высоких конечных результатов труда;
- ♦ обеспечение опережающих темпов роста производительности труда по сравнению с темпами повышения заработной платы.

Схема связи принципов организации и функций заработной платы представлена на рис. 3.1.

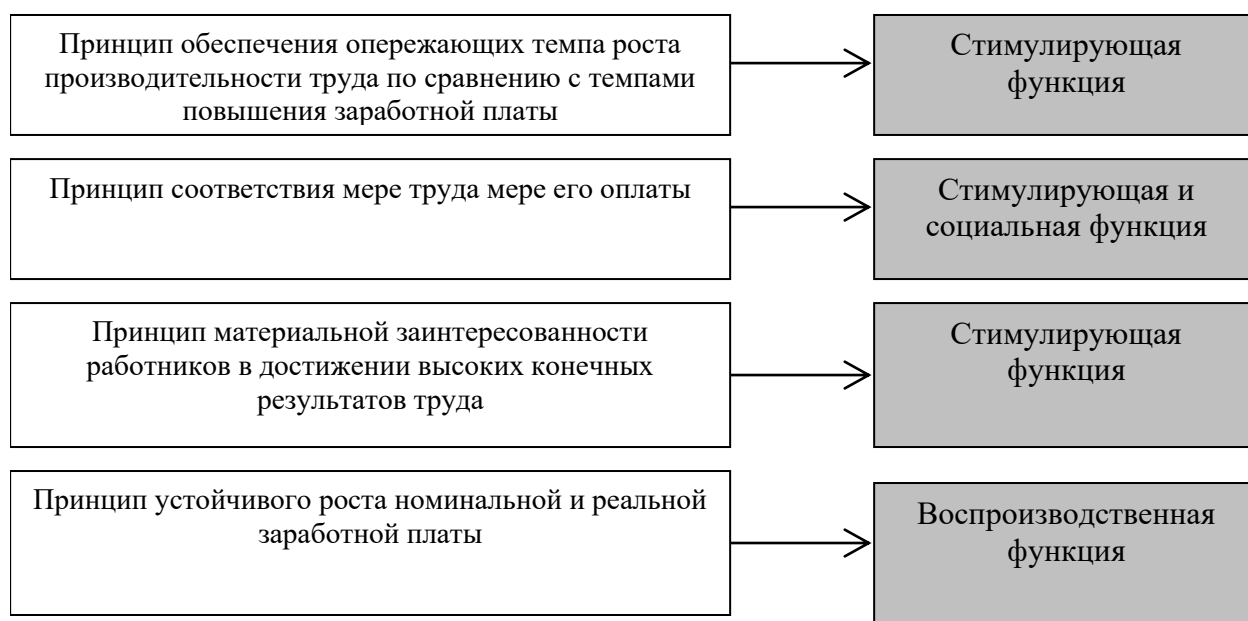


Рис. 3.1. Связь принципов организации и функций заработной платы

На практике взаимосвязь вознаграждения за труд, его результативности, квалификации работника обеспечивается выбором различных вариантов форм, систем и моделей оплаты труда.

Под системой оплаты труда понимается способ исчисления размеров вознаграждения, подлежащей выплаты работникам согласно расходам работы, а в ряде случаев и к ее результатам. На предприятии системы оплаты труда устанавливаются в коллективном договоре. Переведение работников на другую систему оплаты труда является изменением важных условий работы и требует предупреждения работников за 2 месяца.

Система оплаты труда – это документально оформленная «инструкция» о том, как начислять заработную зарплату сотруднику за конкретно отработанный период, содержащая полный перечень параметров начисления и удержания денежных средств. Работодатель в зависимости от характера хозяйственной деятельности с помощью заработной платы может повысить выработку и/или снизить издержки. Для этого надо выбрать рациональные системы оплаты труда.

Система – это совокупность правил оплаты труда. Форма – это одно из этих правил. В строительстве существуют две основные формы оплаты труда - сдельная и повременная. На основе сдельной и повременной форм оплаты труда организуются системы оплаты труда на фирме (рис. 3.2).

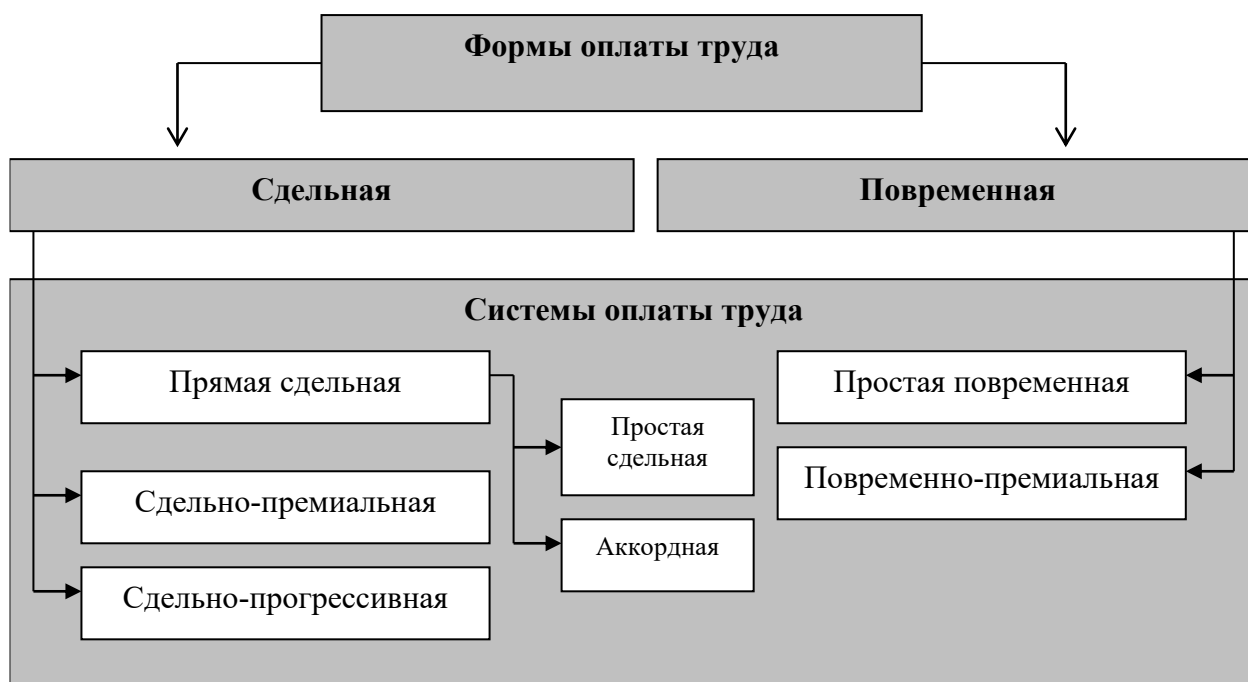


Рис. 3.2. Формы и системы оплаты труда

Сдельная форма оплаты труда является наиболее распространенной в строительстве. Для ее внедрения необходимо соблюдение двух обязательных условий: наличие технически обоснованных норм затрат труда и четкий учет количества и качества выполненных работ.

Повременной формой оплаты труда называется такая форма оплаты, которая зависит от продолжительности работы (час, день, месяц) и квалификации работника независимо от объема выполненной работы. Данная форма оплаты труда применяется в строительстве на работах, слабо поддающихся нормированию и учету, или когда перевод на сдельную оплату может привести к ухудшению качества работ. Повременно оплачивается труд работников, осуществляющих технический уход и обслуживание строительных

машин и механизмов, находящихся на выполнении пуско-наладочных работ и т.д.

Прямая сдельная система оплата труда: заработок работника определяется на основе сдельных расценок и объема выполненных работ. При данной системе заработок работника увеличивается прямо пропорционально объему выполненной работы, а выработка рабочего и его заработная плата не ограничиваются. Прямая сдельная система оплаты труда подразделяется на простую сдельную, при которой применяются расценки за отдельные виды работ, и аккордную, особенностью которой является то, что сумма заработной платы определяется не на отдельный вид работ, а на комплекс работ. Нормативное время, полагающееся на выполнение аккордного задания, а также сумма заработной платы определяются на основе калькуляции затрат труда и заработной платы, составленных по укрупненным нормам и расценкам. Аккордная оплата является одной из основных в строительстве.

Сдельно-премиальная система оплаты труда – система оплаты труда, при которой наряду с заработной платой по прямым сдельным расценкам работник получает премию за достижение определенных показателей в работе. Показатели премирования подразделяются на три основные группы:

- ♦ показатели, направленные на увеличение объема выпускаемой строительной продукции и повышение производительности труда. В этом случае за каждый процент сокращения нормативного времени выплачивается определенный процент сдельного заработка;

- ♦ показатели, направленные на повышение качества строительной продукции. Размеры премии дифференцируются в зависимости от оценки уровня качества;

- ♦ показатели, направленные на экономию строительных материалов.

Сдельно-прогрессивная система оплаты труда: выработка работника строительного производства в пределах установленной исходной нормы (базы) оплачивается по основным сдельным расценкам, а вся выработка сверх

установленной базы – по повышенным сдельным расценкам. Степень увеличения сдельных расценок в зависимости от уровня перевыполнения установленной исходной нормы определяется специальной шкалой.

Повременно-премиальная система оплаты труда: в целях материального стимулирования работников в дополнение к заработку за отработанное время работники получают премию за достижение определенных показателей.

Оплата труда руководителей, специалистов и других служащих производится по повременной системе оплаты труда – на основе должностных окладов. Должностной оклад – ежемесячный размер оплаты труда, устанавливаемый в централизованном порядке и зависящий от занимаемой должности, квалификации (образования и стажа), особенностей отрасли, результативности труда и деловых качеств работника.



Рис. 3.3. Структура фонда оплаты труда

Все расходы на заработную плату персонала, в том числе премии, надбавки, компенсации из любого источника финансирования, составляют фонд оплаты труда. С помощью этого показателя анализируются расходы на зарплату сотрудников разных структурных подразделений и категорий, осуществляется

регулировка и оптимизация затрат, корректировка ставок, окладов, расценок. Фонд оплаты труда — понятие более широкое и включает в себя сумму абсолютно всех начислений работникам организации, в том числе и фонд заработной платы, к которому относится лишь сумма за отработанное время и премии, непосредственно связанные с ней. Именно от суммы фонда начисляются все предусмотренные законодательством выплаты: пенсионные отчисления, страховые взносы и т. д.

Отчисления на социальные нужды включают страховые взносы в Пенсионный фонд РФ на обязательное пенсионное страхование, в Фонд социального страхования РФ на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством, в Федеральный фонд обязательного медицинского страхования, в территориальные фонды обязательного медицинского страхования на обязательное медицинское страхование и страховой взнос в Фонд социального страхования РФ на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний. База для начисления страховых взносов — сумма выплат и иных вознаграждений, начисленных в пользу работников.

3.2. Тарифная и бестарифная системы оплаты труда

Тарифная система в строительстве представляет собой совокупность нормативов, при помощи которых осуществляется дифференциация и регулирование уровня заработной платы различных категорий работников в зависимости от квалификационного уровня, условий, тяжести, интенсивности выполняемых работ. Тарифная система включает:

- ♦ тарифную сетку;
- ♦ тарифную ставку;
- ♦ тарифно-квалификационный справочник;
- ♦ районные коэффициенты.

Тарифная сетка – шкала, состоящая из определенного количества тарифных разрядов и соответствующих им тарифных коэффициентов. Дает возможность дифференцировать оплату труда работников в зависимости от сложности труда и квалификации работников и представляет собой шкалу разрядов, каждому из которых соответствует определенный тарифный коэффициент.

Тарифные коэффициенты показывают, во сколько раз труд работника более высоких разрядов оплачивается выше труда работника 1-го разряда. В строительстве в основном применяется шестirazрядная тарифная сетка с соответствующими тарифными коэффициентами.

Тарифные ставки – оплата труда за выполненную работу в зависимости от ее сложности или квалификации работника за единицу рабочего времени. Они могут быть часовые, дневные и месячные (оклады). Тарифная ставка 1-го разряда является наименьшей. Путем умножения ее на тарифный коэффициент, присвоенный соответствующему разряду, определяется тарифная ставка всех остальных разрядов.

Тарифная ставка 1-го разряда может определяться из расчета минимальной месячной заработной платы. Часовая тарифная ставка определяется как результат от деления минимальной месячной заработной платы на нормативное количество чел. часов в месяц. При наличии средств на оплату труда руководители строительных организаций вправе устанавливать тарифные ставки первого разряда выше тарифной ставки из расчета минимальной месячной заработной платы.

Средняя тарифная ставка рассчитывается для работников и для оплаты работ как средняя, арифметическая величина из тарифных ставок, взвешенная по числу работников или по количеству нормо-часов работ, имеющих одинаковые тарифные ставки.

В строительстве нормирование труда осуществляется путем разработки и установления норм времени в человеко-часах, часовые тарифные ставки едины

для рабочих-сдельщиков и рабочих-повременщиков. Тарифные ставки служат для определения сдельных расценок, которые исчисляются путем умножения часовой тарифной ставки на установленную норму времени. Средняя тарифная ставка звена (бригады) определяется либо путем деления суммы тарифных ставок соответствующих разрядов членов звена (бригады) на их численность, либо путем умножения тарифной ставки 1 -го разряда на средний тарифный коэффициент.

Средний разряд рабочих устанавливается на основе расчета соответствующего ему среднего тарифного коэффициента. Средний тарифный коэффициент определяется путем сложения произведений тарифных коэффициентов на число рабочих каждого разряда и деления итога на общую численность строительной организации (участка, бригады).

Средний тарифный разряд работ исчисляется исходя из нормативного времени, необходимого для каждого разряда. Величина среднего разряда работ должна быть несколько выше среднего разряда рабочих. Если же средний разряд рабочих выше среднего разряда работ, то это свидетельствует о нерациональном использовании квалификации рабочих, что часто ведет к перерасходу заработной платы.

Тарифно-квалификационный справочник предназначен для тарификации работ, определения уровня квалификации работника и присвоения ему соответствующего разряда. Для того, чтобы обеспечить единый и правильный подход к оценке уровня квалификационной подготовки работников и к определению и присвоению им тарифных разрядов, соответствующих их квалификации, нужно иметь квалификационные требования, определяющие необходимые профессиональные знания и трудовые навыки, которыми должен обладать работник. Такие квалификационные характеристики по большинству работ содержат примеры наиболее типичных и распространенных работ, выполняемых в данной отрасли работниками каждой профессии и разряда.

В тарифно-квалификационном справочнике соизмеряются разнообразные виды работ по степени их сложности и уровню квалификации работников, которые должны выполнять работу той или иной сложности.

С помощью районных коэффициентов осуществляется межрайонное регулирование заработной платы. Районный коэффициент к заработной плате представляет собой нормативный показатель степени увеличения размера заработной платы работников в зависимости от местоположения фирмы. Данные коэффициенты не образуют новых тарифных ставок, так как они применяются не к тарифным ставкам, а к заработной плате работников.

В соответствии с положениями гражданского законодательства подрядчик и заказчик вправе самостоятельно определять размер средств на оплату труда работников. В этом случае средства на оплату труда рабочих-строителей могут быть рассчитаны в текущем уровне цен по фактической оплате труда рабочих-строителей (метод на основе тарифных ставок и ресурсный метод). Данные положения не распространяются на объекты, финансируемые из федерального бюджета.

При применении метода на основе тарифных ставок средства на оплату труда рабочих-строителей в текущем уровне цен, учтенные в локальных сметных расчетах (сметах), определяются по формуле:

$$ЗП_{\text{стр}} = T \times [(C_1 \times K_t \times (1 + \sum K_i) \times K_p \times K_n + ПВ) / t_p], \quad (3.1)$$

где $ЗП_{\text{стр}}$ – средства на оплату труда рабочих-строителей в текущем уровне цен, учтенные в локальных сметных расчетах (сметах);

T – трудоемкость работ, определяемая по нормативным показателям затрат труда ГЭСН, на весь объем работ, чел.-ч;

t_p – нормативное число часов работы одного рабочего в месяц, ч;

C_1 – месячная тарифная ставка рабочего 1-го разряда при работе в нормальных условиях труда, руб.. Минимальный размер месячной тарифной ставки рабочего 1 разряда, занятого в строительной отрасли при работе в нормальных условиях

труда и полной отработке месячной нормы рабочего времени и выполнении нормы труда, устанавливается с коэффициентом индексации не ниже 1,2 величины прожиточного минимума для трудоспособного населения, установленного в соответствующем субъекте Российской Федерации. Минимальная месячная тарифная ставка рабочего 1 разряда не включает доплаты и надбавки, премии и другие поощрительные выплаты, выплаты за работу в условиях, отклоняющихся от нормальных условий;

K_t – тарифный коэффициент соответствующего разряда работ;

K_i – коэффициенты, учитывающие доплаты и надбавки к тарифным ставкам и окладам;

K_r – районный коэффициент к заработной плате;

K_p – коэффициент, учитывающий премиальные выплаты;

$ПВ$ – прочие выплаты, производимые за счет средств, учитываемых в расходах на оплату труда, руб./мес.

При применении ресурсного метода средства на оплату труда рабочих-строителей в текущем уровне цен, учтенные в локальных сметных расчетах (сметах), определяются по формуле:

$$ЗП_{\text{стр}} = T \times (З_{\text{факт}} / t), \quad (3.2)$$

где $ЗП_{\text{стр}}$ – расчетная величина средств на оплату труда рабочих-строителей в текущем уровне цен, учтенная в локальных сметных расчетах (сметах), руб.;

T – трудоемкость работ, определяемая по нормативным показателям затрат труда ГЭСН, иным нормативным документам или данным порядной организации, на весь объем работ, чел.-ч;

t – среднемесячное количество часов, фактически отработанное одним рабочим в подрядной организации, не превышающее нормативной величины, устанавливаемой уполномоченным федеральным органом исполнительной власти, ч/мес.;

$З_{\text{факт}}$ – фактическая среднемесячная оплата труда одного рабочего-строителя в

подрядной организации по составу соответствующая статье «Расходы на оплату труда рабочих» «Методических рекомендаций по планированию и учету себестоимости строительных работ».

По статье «Расходы на оплату труда рабочих» «Методических рекомендаций по планированию и учету себестоимости строительных работ» учитываются все расходы по оплате труда рабочих-строителей. В состав расходов, в частности, включаются:

- суммы, начисленные по тарифным ставкам, должностным окладам, сдельным расценкам;
- выплаты стимулирующего характера по системным положениям;
- начисления стимулирующего и (или) компенсирующего характера, связанные с режимом работы и условиями труда;
- суммы начисленного работникам среднего заработка, сохраняемого в случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации о труде;
- доплаты за подвижной, разъездной характер работ;
- расходы на оплату труда, сохраняемую работникам за время отпуска, предусмотренного законодательством Российской Федерации, и денежные компенсации за неиспользованный отпуск при увольнении работника;
- надбавки, обусловленные районным регулированием оплаты труда;
- другие виды расходов, произведенных в пользу работника, предусмотренные трудовым договором и (или) коллективным договором.

Размеры выплат, доплат и надбавок стимулирующего и компенсирующего характера, включаемые в средства на оплату труда рабочих, установлены Трудовым Кодексом РФ и Федеральным отраслевым соглашением по строительству и промышленности строительных материалов РФ на 2014-2016 годы (далее – Отраслевое соглашение) (табл. 3.1.).

Таблица 3.1.

Выплаты, доплаты и надбавки,
включаемые в состав средств на оплату труда рабочих

Наименование выплаты	Размер доплаты, надбавки, премии к часовой тарифной ставке (окладу)	Обоснование
Выплаты стимулирующего характера по системным положениям		
Премии за произведенные результаты	размер устанавливается коллективным договором	п. 3.21 Отраслевого соглашения
Премии за ввод объектов в эксплуатацию	размер устанавливается коллективным договором	п. 3.17 Отраслевого соглашения
Вознаграждения по итогам работы за год	размер устанавливается коллективным договором	п. 3.21 Отраслевого соглашения
Надбавки к тарифным ставкам за профессиональное мастерство	Для рабочих: - III разряда - до 12%; - IV разряда - до 16%; - V разряда - до 20%; - VI и более - до 24%.	п. 3.18 Отраслевого соглашения
Вознаграждение за выслугу лет (ежегодно)	при стаже работы: - от 1 до 3 лет - 0,6; - от 3 до 5 лет - 0,8; - от 5 до 10 лет - 1; - от 10 до 15 лет - 1,2; - свыше 15 лет - 1,5 месячной тарифной ставки.	п. 3.19 Отраслевого соглашения
Начисления стимулирующего и (или) компенсирующего характера, связанные с режимом работы и условиями труда		
Надбавки к тарифным ставкам за работу в ночное время	размер повышения оплаты труда устанавливается коллективным договором	ст. 154 Трудового Кодекса РФ
Доплаты к тарифным ставкам (должностным окладам) за работу в многосменном режиме: за каждый час работы в вечернюю смену за каждый час работы в ночную смену	20% 40%	п. 3.16 Отраслевого соглашения
1	2	3
Надбавки к тарифным ставкам за совмещение профессий	размер повышения оплаты труда устанавливается по соглашению сторон трудовым договором	ст. 151 Трудового Кодекса РФ
Надбавки к тарифным ставкам за расширение зон обслуживания		

Надбавки к тарифным ставкам за работу с вредными, опасными и иными условиями труда	12-24 %	п. 3.10 Отраслевого соглашения
Надбавки к тарифным ставкам за сверхурочную работу: - за первые два часа - за последующие часы	не менее чем в полуторном размере не менее чем в двойном размере	ст. 152 Трудового Кодекса РФ
Надбавки к тарифным ставкам за работу в выходные и праздничные дни	не менее чем в двойном размере	ст. 153 Трудового Кодекса РФ
Дополнительное вознаграждение за нерабочие праздничные дни (рабочим-сдельщикам)	не ниже тарифной ставки	п. 3.20 Отраслевого соглашения
Суточные за подвижной характер работы	30-40 %	п. 3.12 Отраслевого соглашения
Суточные за разъездной характер работы	размер повышения оплаты труда устанавливается коллективным договором	п. 3.13 Отраслевого соглашения
Районные коэффициенты, надбавки за непрерывный стаж работы в условиях Крайнего Севера	размер устанавливается Правительством РФ	ст. 316, ст. 317 Трудового Кодекса РФ

При использовании на предприятиях бестарифной системы оплаты труда работнику гарантируется выплата минимального размера оплаты труда. Минимальный размер оплаты труда рассчитывается умножением прожиточного минимума для трудоспособного населения, официально установленного в соответствующем субъекте Российской Федерации, на коэффициент индексации в размере 1,2. Иные выплаты работникам фирм, использующих бестарифную систему оплаты труда, производятся по правилам, предусмотренным коллективным договором и могут в том числе учитывать коэффициенты трудового участия, коэффициенты квалификационного уровня, сводные коэффициенты распределения и т. д.

В современных условиях фирмы внедряют бестарифные, рейтинговые системы оплаты труда. Например, заработная плата может зависеть и рассчитываться исходя из трех факторов: квалификационного уровня работника; коэффициента трудового участия (КТУ); отработанного времени.

Основной элемент оплаты труда – квалификационный уровень. Он устанавливается всем членам трудового коллектива и определяется как частное от деления фактической заработной платы работника за прошлый период на минимальный уровень оплаты труда фирмы. За основу оценки квалификационного уровня работника принимается его образование, квалификация, инициатива, ответственность за порученное дело, умение творчески работать. В зависимости от квалификационных уровней (баллов) все работники распределяются по десяти квалификационным группам (диапазон квалификационных баллов от 1,0 до 4,5). Значение КТУ определяется экспертным путем.

Интересен опыт организации оплаты труда некоторых зарубежных стран. Максимальная система оплаты труда в Японии основана на системах пожизненного найма, ротации, репутации, подготовка на рабочем месте. На формирование суммарного заработка могут влиять шесть основных факторов:

- ♦ возраст, стаж, образование;
- ♦ должность, профессия, обязанности;
- ♦ условия труда;
- ♦ результаты работы;
- ♦ пособия на семью, жилье, транспорт;
- ♦ региональные пособия (особенности региона).

Первая особенность – зависимость оплаты труда от стажа, возраста работника (выслуга лет). Вторая особенность – зависимость от так называемых жизненных пиков (окончание учебы и поступление на работу, женитьба, рождение ребенка покупка жилья в кредит и др.) Третья особенность – показатель, фактического трудового вклада или реальных результатов работы. Четвертая особенность – зависимость окладов менеджеров от результатов работы фирмы. На фирмах используются система "плавающих" окладов, которые дифференцируются по результатам труда.

4. ОСНОВНЫЕ ФОНДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

4.1. Классификация и методы оценки основных производственных фондов

Для производства любого вида продукции 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 характера участия в производственном процессе производственные фонды подразделяются на основные и оборотные (рис. 4.1).

Основные фонды, участвуя во многих производственных циклах, вещественно в конечный строительный продукт не входят, сохраняют свою первоначальную форму и постепенно по мере износа переносят часть своей стоимости в себестоимость строительной продукции через амортизационные отчисления. Основные фонды возобновляются в результате полного их износа после ряда последовательных кругооборотов.

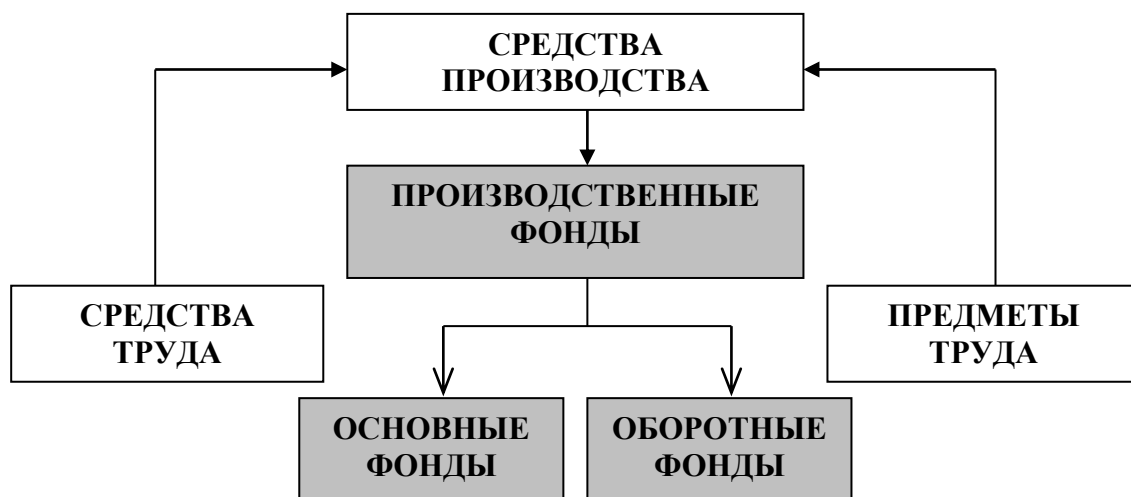


Рис. 4.1. Структура производственных фондов

Оборотные фонды (оборотные средства) участвуют лишь в одном производственном цикле, вещественно входят в состав готовой строительной продукции, изменяют свою натуральную форму, перенося свою стоимость на себестоимость строительной продукции. После каждого кругооборота они должны быть возобновлены в натуральной форме.

При создании фирм независимо от форм собственности и организационно-правовых форм управления образуется уставной капитал, который является одним из источников формирования основных и оборотных фондов предприятия. В процессе производства осуществляется кругооборот материальных и денежных средств (рис. 4.2). Взаимодействие основных и оборотных фондов создает новую стоимость – конечную строительную продукцию.

В результате реализации конечной строительной продукции уставной капитал увеличивается (уменьшается) на величину прибыли (убытка) от реализации строительной продукции.

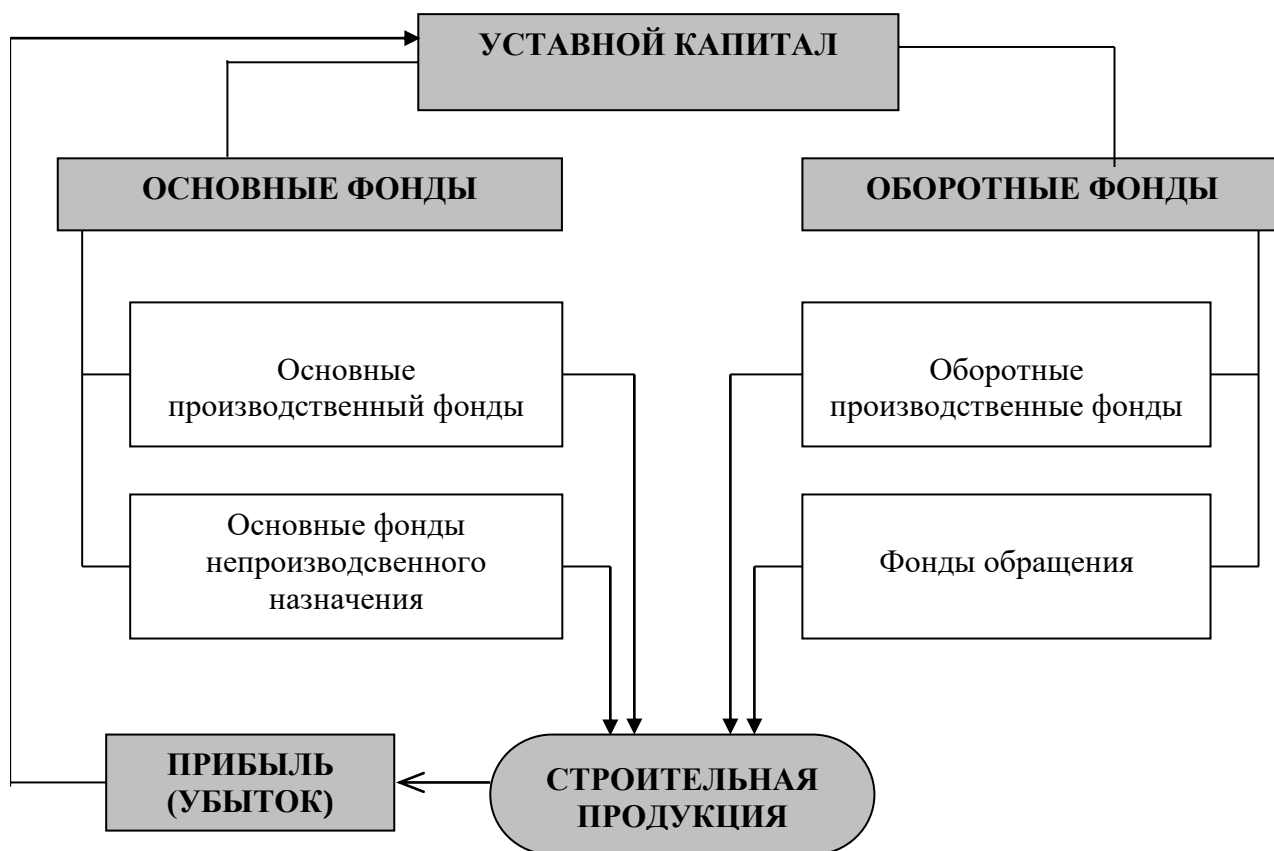


Рис. 4.2. Кругооборот материальных и денежных средств

Основные фонды строительства предназначены для активного участия в процессе создания строительной продукции и удовлетворения социально-бытовых нужд работников строительной фирмы. Они подразделяются на основные производственные фонды и фонды непроизводственного назначения (рис. 4.3). К основным производственным фондам относятся:

- ♦ рабочие машины и оборудование;
- ♦ силовые машины и оборудование;
- ♦ транспортные средства;
- ♦ инструмент и производственный инвентарь со сроком службы более одного года;
- ♦ производственные здания и сооружения.

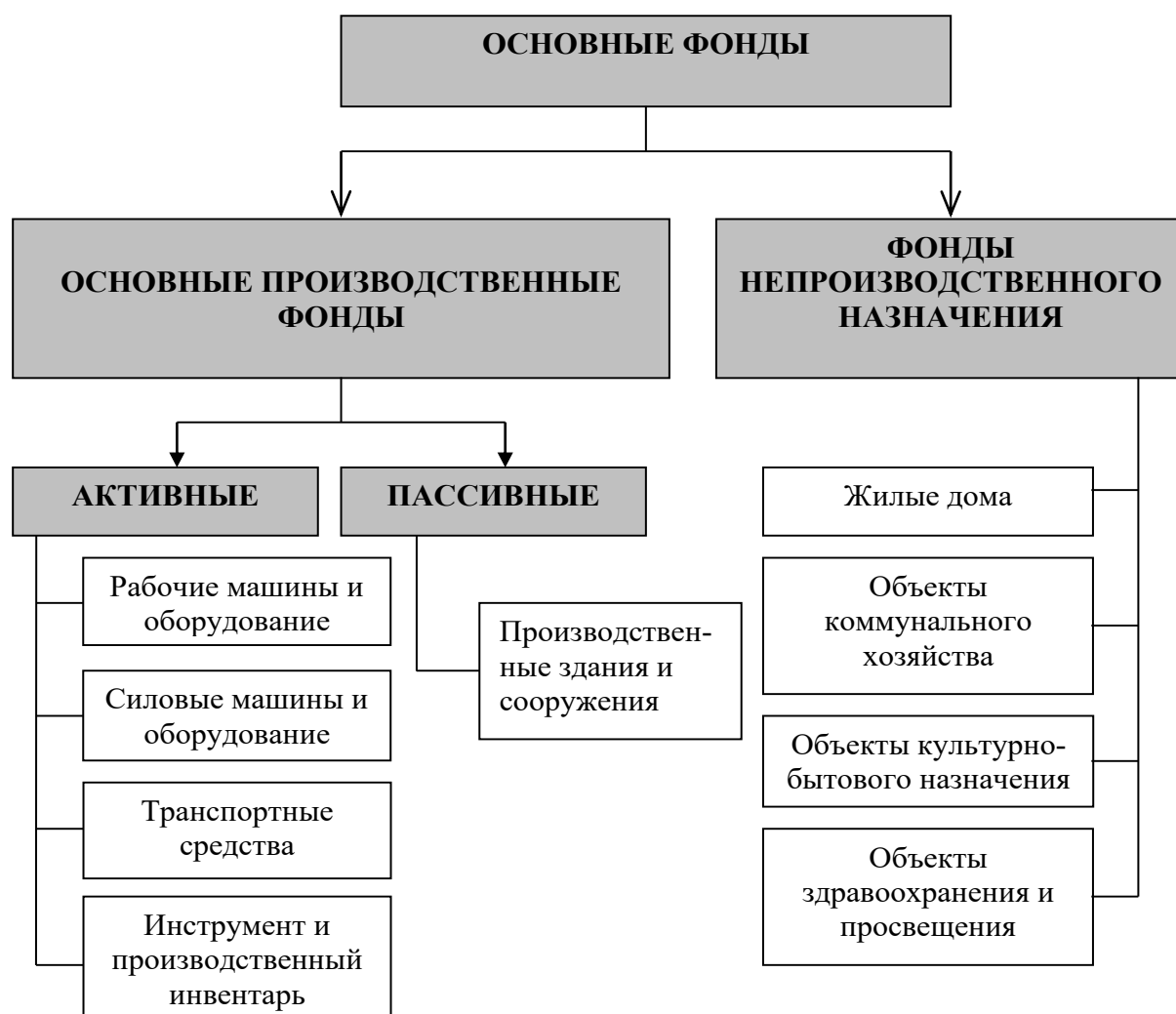


Рис. 4.3. Классификация основных фондов фирмы

Фонды непроизводственного назначения не участвуют в создании строительной продукции, используются для удовлетворения социально-бытовых потребностей работников строительной организации и находятся на балансе строительных фирм. К ним относятся объекты жилищного и коммунального хозяйства, культурно-бытового обслуживания, здравоохранения и просвещения.

Основные производственные фонды по-разному участвуют в производственном процессе. Так, машины и оборудование, транспортные средства, инструмент непосредственно участвуют в создании продукции как орудия труда и являются активной частью основных производственных фондов. Здания и сооружения создают условия для производственного процесса (бетонорастворные узлы, арматурные цеха, приобъектные конторы, склады, бытовые помещения для размещения рабочих и административно-хозяйственного персонала) и являются пассивной частью основных производственных фондов.

Для планирования воспроизводства основных фондов, определения величины амортизационных отчислений, анализа эффективности использования, необходим правильный учет и достоверная оценка стоимости основных фондов.

Учет в натуральных показателях организуется для определения количества и производственной мощности основных фондов строительной фирмы. Этот вид учета основан на паспортных данных, которые содержат сведения о дате приобретения или постройки, технических характеристиках, а также информацию об изменении их состояния (ремонт, модернизация, реконструкция). Наиболее часто встречающимися натуральными показателями, которые применяются для учета основных фондов, являются общая и полезная площадь зданий и сооружений, количество и общая мощность по отдельным видам и типоразмерам строительных машин, средняя единичная мощность, а также показатель технической и эксплуатационной производительности машин. Перечисленные показатели дают представление о количественном составе основных фондов и технико-экономических показателях. Недостатками

данного учета являются несопоставимость различных объектов учета и невозможность расчета показателя общей величины основных фондов.

Поэтому необходима оценка основных фондов в стоимостном выражении. Для этого используются показатели первоначальной стоимости, восстановительной стоимости и остаточной стоимости.

Первоначальной стоимостью основных фондов признается сумма фактических затрат организации на приобретение, сооружение и изготовление, за исключением налога на добавленную стоимость и иных возмещаемых налогов. Фактическими затратами на приобретение, сооружение и изготовление основных фондов являются:

- ♦ суммы, уплачиваемые в соответствии с договором поставщику (продавцу), а также суммы, уплачиваемые за доставку объекта и приведение его в состояние, пригодное для использования;
- ♦ суммы, уплачиваемые организациям за осуществление работ по договору строительного подряда и иным договорам;
- ♦ суммы, уплачиваемые организациям за информационные и консультационные услуги, связанные с приобретением основных средств;
- ♦ таможенные пошлины и таможенные сборы;
- ♦ невозмещаемые налоги, государственная пошлина, уплачиваемые в связи с приобретением объекта основных средств;
- ♦ вознаграждения, уплачиваемые посреднической организации, через которую приобретен объект основных средств.

$$\Phi_{п} = \Phi_{ф} + Z_{тр} + Z_{мон}, \quad (4.1)$$

где $\Phi_{ф}$ - фактические затраты на приобретение фондов, руб;

$Z_{тр}$ - транспортные расходы по доставке основных фондов, руб.;

$Z_{мон}$ - монтаж основных фондов, руб.

Изменение первоначальной стоимости основных фондов допускается в случаях достройки, дооборудования, реконструкции, модернизации, частичной

ликвидации и переоценки объектов основных фондов. Первоначальная стоимость основных фондов, принимаемых к бухгалтерскому учету, используется для расчета амортизационных отчислений, показателей, характеризующих эффективность использования основных фондов – рентабельности, фондоотдачи, фондоемкости и другие.

Недостатком оценки основных фондов по первоначальной стоимости является то, что приобретенные в разное время основные фонды отражаются в бухгалтерском учете строительной фирмы в несопоставимых ценах. В результате – невозможно определить изменения в динамике основных фондов, учесть потребности строительной организации в денежных средствах для их замены по истечении срока службы. Этот недостаток может быть устранен при оценке основных фондов по восстановительной стоимости.

Переоценка объекта основных фондов производится путем пересчета его первоначальной стоимости и суммы амортизации, начисленной за все время использования объекта, к рыночной стоимости на текущий момент. Основные фонды могут переоцениваться не чаще одного раза в год (на конец отчетного года). Сумма дооценки основных фондов в результате переоценки зачисляется в добавочный капитал организации. Сумма уценки основных фондов в результате переоценки относится на финансовый результат в качестве прочих расходов.

Данный вид оценки стоимости позволяет определить реальную стоимость основных фондов с учетом современных условий общественного производства, роста технического уровня, а также повышения производительности труда при их воспроизводстве. Оценка основных фондов по восстановительной стоимости дает возможность получить сопоставимые данные для характеристики, объемов, структуры и состава основных фондов, а также более точно определить эффективность их использования.

Остаточная стоимость (первоначальная или восстановительная) - стоимость основных фондов, не перенесенная на стоимость строительной

продукции. Остаточная стоимость основных производственных фондов определяется как разница между первоначальной стоимостью и суммой начисленной за период эксплуатации амортизации.

$$\Phi_{\text{по(во)}} = \Phi_{\text{п(в)}} - И, \quad (4.2)$$

где И - износ основных фондов, руб.;

$\Phi_{\text{п(в)}}$ – первоначальная (восстановительная стоимость) основных производственных фондов, руб.

Износ основных фондов рассчитывается по формуле:

$$И = \Phi_{\text{п(в)}} \times (Н_a \div 100) \times Т_{\text{ф}}, \quad (4.3)$$

где $\Phi_{\text{п(в)}}$ - первоначальная (восстановительная) стоимость основных производственных фондов;

$Н_a$ - годовая норма амортизационных отчислений, %;

$Т$ – фактический период эксплуатации, лет.

Годовая норма амортизационных отчислений ($Н_a$) - доля стоимости основных производственных фондов, выраженная в процентах, которая ежегодно включается в себестоимость продукции и рассчитывается по формуле:

$$Н_a = 100 \div n, \quad (4.4)$$

где $Н_a$ - норма амортизации в процентах к первоначальной (восстановительной) стоимости объекта основных производственных фондов;

n - срок полезного использования объекта основных производственных фондов, выраженный в годах.

Сроком полезного использования является период, в течение которого использование основных производственных фондов приносит экономические выгоды (доход) фирме. Срок полезного использования объекта основных фондов определяется фирмой при принятии объекта к бухгалтерскому учету с учетом классификации основных средств, утверждаемой Правительством Российской Федерации.

Определение срока полезного использования объекта основных средств производится исходя из:

- ♦ ожидаемого срока использования этого объекта в соответствии с ожидаемой производительностью или мощностью;
- ♦ ожидаемого физического износа, зависящего от режима эксплуатации (количества смен), естественных условий и влияния агрессивной среды, системы проведения ремонта;
- ♦ нормативно-правовых и других ограничений использования объекта.

Если предприятие приобретает объекты основных производственных фондов, бывшие в употреблении, то по этим объектам может быть установлен срок полезного использования, уменьшенный на количество лет эксплуатации объекта предыдущим собственником. Если срок фактического использования данного объекта основных производственных фондов у предыдущих собственников окажется равным сроку его полезного использования, определяемому классификацией основных средств, утвержденной Правительством Российской Федерации, или превышающим этот срок, фирма вправе самостоятельно определять срок полезного использования этого объекта с учетом требований техники безопасности и других факторов.

Среднегодовая стоимость основных производственных фондов (средств) — показатель, отражающий изменение стоимости в течение года в результате ввода новых и выбытия физически изношенных и морально устаревших основных производственных фондов. Среднегодовая стоимость основных производственных фондов определяется по формуле:

$$\Phi_{\text{сг}} = \Phi_{\text{нг}} + \Phi_{\text{введ}} \times \frac{T_{\text{ф}}}{12} - \Phi_{\text{выб}} \times \frac{T_{\text{нф}}}{12}, \quad (4.5)$$

где $\Phi_{\text{нг}}$ — первоначальная стоимость основных производственных фондов на начало года, руб.;

$\Phi_{\text{введ}}$ – первоначальная стоимость введенных в эксплуатацию основных производственных фондов, руб.;

$T_{\text{ф}}$ – число месяцев в году, в течение которых введенные фонды функционировали, мес.;

$\Phi_{\text{выб}}$ – первоначальная стоимость выбывших основных производственных фондов, руб.;

$T_{\text{нф}}$ – число месяцев в году, в течение которых выбывшие основные производственные фонды не функционировали, мес.

Без анализа совокупного состояния и движения основных средств предприятия нельзя определить, достаточно ли оборудования и техники на предприятии и насколько эффективно используются эти активы. Оценка состояния основных средств и наличия потребности в них осуществляется как в целом, так и по отдельным группам. Анализируя состояние и наличие основных средств, можно определить:

- насколько изношен и пригоден ли для дальнейшей работы технический парк, каково состояние зданий/сооружений, в каком вообще состоянии находятся основные средства;
- насколько активная часть основных средств превышает пассивную и какова динамика данного относительного показателя за несколько лет;
- каков процент выбывшей и поступившей техники;
- насколько интенсивно проводится обновление основных фондов.

Как правило, анализ делается по итогам года на основании данных бухгалтерского баланса и приложений к нему.

Для анализа движения основных средств используются коэффициенты:

- ♦ обновления ($K_{\text{обн}}$);
- ♦ поступления ($K_{\text{пост}}$);
- ♦ выбытия ($K_{\text{выб}}$);
- ♦ прироста ($K_{\text{прир}}$);

- ♦ интенсивности обновления ($K_{ио}$);
- ♦ износа ($K_{из}$);
- ♦ годности ($K_{год}$);
- ♦ ликвидации ($K_{лик}$);
- ♦ замены ($K_{зам}$).

Для расчета этих статистических показателей используются следующие формулы:

$$K_{обн} = C_{ввОС} / C_{ОСкг}, \quad (4.6)$$

где $C_{ввОС}$ — стоимость введенных за год новых основных средств;

$C_{ОСкг}$ — стоимость основных средств по состоянию на конец отчетного года.

$$K_{пост} = C_{постОС} / C_{ОСкг}, \quad (4.7)$$

где $C_{постОС}$ — стоимость поступивших на предприятие за год основных средств;

$C_{ОСкг}$ — стоимость основных средств по состоянию на конец отчетного года.

Поступление ОС на предприятие возможно следующими способами: приобретение; строительство; вклад в уставный капитал или совместную деятельность; аренда; получение в дар; получение в результате обмена.

$$K_{выб} = C_{выбОС} / C_{ОСнг}, \quad (4.8)$$

где $C_{выбОС}$ — стоимость выбывших за год основных средств;

$C_{ОСнг}$ — стоимость основных средств на начало отчетного года.

Выбытие ОС может производиться несколькими способами: отчуждение путем продажи; вклад в уставный капитал другого предприятия; выбытие из-за обмена; передача в дар; сдача в наем; взнос в совместную деятельность; ликвидация из-за невозможности дальнейшей эксплуатации; потеря из-за кражи, стихийных бедствий, пожара и т. д.

Коэффициент прироста рассчитывается на начало и конец отчетного периода и сравнивается в динамике для оценки того, положительные изменения происходят или отрицательные.

$$K_{\text{прир}} = (C_{\text{постОС}} - C_{\text{выбОС}}) / C_{\text{ОСнг}} \quad (4.9)$$

$$K_{\text{иобн}} = C_{\text{выбОС}} / C_{\text{постОС}} \quad (4.10)$$

$$K_{\text{из}} = C_{\text{из}} / C_{\text{перв}}, \quad (4.11)$$

где $C_{\text{из}}$ — сумма износа за весь срок использования ОС;

$C_{\text{перв}}$ — первоначальная стоимость ОС.

$$K_{\text{год}} = (C_{\text{перв}} - C_{\text{из}}) / C_{\text{пер}} \quad (4.12)$$

$$K_{\text{лик}} = C_{\text{ликОС}} / C_{\text{ОСнг}}, \quad (4.13)$$

где $C_{\text{ликОС}}$ — стоимость ликвидированных в течение года ОС.

$$K_{\text{зам}} = C_{\text{ликОС}} / C_{\text{ввОС}} \quad (4.14)$$

Таблица 4.1.

Содержание основных показателей движения основных фондов

Коэффициент	Значение
Обновления (Кобн)	По этому показателю судят о доле новых ОС. Положительным является увеличение показателя в динамике
Поступления (Кпост)	Положительным является увеличение показателя в динамике
Выбытия (Квыб)	Указывает на то, насколько уменьшились фонды по сравнению с тем, что было на начало года. Положительным считается снижение показателя в динамике
Прироста (Кприр)	Указывает на то, насколько фондов стало больше по сравнению с началом года. Положительным считается увеличение показателя в динамике
Интенсивности обновления (Киобн)	Положительным считается любое значение меньше 1. Чем меньше значение, тем интенсивнее идет обновление
Износа (Киз)	Указывает на степень изношенности основных фондов. Нормативным является значение меньше 50 %
Годности (Кгод)	Указывает на уровень техсостояния ОС. Положительным является увеличение показателя в динамике. Нормативным является значение больше 50 %

Ликвидации (Клик)	Указывает на то, насколько уменьшились ОС за счет ликвидированных фондов
Замены (Кзам)	Указывает на скорость замены ликвидированных ОС новыми. Чем значение меньше, тем активнее обновляется состав ОС. Рост показателя в динамике свидетельствует о том, что основные фонды на предприятии находятся в неблагоприятном состоянии

Оценка структуры, состава и движения основных фондов строительного предприятия имеет свои особенности в связи с особенностями осуществляемой строительной деятельностью:

- многообразие объектов основных средств;
- удельный вес активной части объектов основных средств;
- рассредоточенность объектов основных средств на строительных площадках и участках;
- наличие объектов основных средств сезонного использования;
- наличие большого числа арендованных объектов основных средств (текущая аренда);
- наличие арендованных объектов основных средств в лизинге (финансовая аренда);
- наличие объектов, находящихся на консервации.

4.2. Износ и амортизация основных производственных фондов

Основные производственные фонды со временем в процессе производства изнашиваются, утрачивают свои первоначальные эксплуатационные качества. Экономическая сущность явления изнашивания основных производственных фондов заключается в том, что они в процессе производства непрерывно переносят свою стоимость на себестоимость вновь создаваемой строительной продукции.

Различают физический и моральный износ. Физический износ представляет собой проявление воздействия на основные фонды природно-

климатических (атмосферные осадки, солнце, мороз и др.) и технических (сменность, эксплуатационные нагрузки, качество технического обслуживания) условий. Постоянно накапливаясь, физический износ снижает технические и экономические характеристики основных производственных фондов и приводит к полной потере ими потребительской стоимости.

Кроме физического износа средства труда подвержены и моральному износу, проявление которого заключается в том, что еще пригодные по своему физическому состоянию основные фонды становятся экономически невыгодными по сравнению с новыми более эффективными основными фондами. 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. Стоимость основных фондов той же конструкции снижается, поэтому в процессе их эксплуатации на готовую строительную продукцию они будут переносить меньшую стоимость, что делает их более эффективными. Потребительская стоимость основных средств при моральном износе первой формы не изменяется.

С появлением новой, более производительной и экономичной строительной техники, применение которой приводит к уменьшению относительной полезности старых машин и оборудования и требует их замены или модернизации связана вторая форма морального износа. Моральный износ второй формы связан с появлением новой, более производительной и экономичной строительной техники, применение которой приводит к уменьшению полезности старых машин и оборудования и требует их замены юга модернизации. Моральному износу в большей мере подвержена активная часть основных производственных фондов. В результате физического и морального износа основные средства, участвующие в процессе производства, постепенно утрачивают полезные свойства средств труда и требуют замены.

Одним из источников денежных средств для возмещения выбывающих основных средств является их амортизация.

Износу в стоимостном выражении соответствует часть стоимости основных производственных фондов, перенесенная на себестоимость строительной продукции. Степень износа основных производственных фондов определяется коэффициентом физического износа по формуле:

$$K_{\text{и}} = \frac{И}{\Phi_{\text{п}}} \times 100, \%, \quad (4.15)$$

где И - износ основных производственных фондов, руб.;

$\Phi_{\text{п}}$ - первоначальная стоимость основных производственных фондов, руб.

Таким образом, в результате физического и морального износов основные производственные фонды, участвующие в процессе производства, постепенно утрачивают полезные свойства средств труда и требуют их замены. Одним из источников денежных средств для возмещения выбывших основных фондов является амортизация.

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

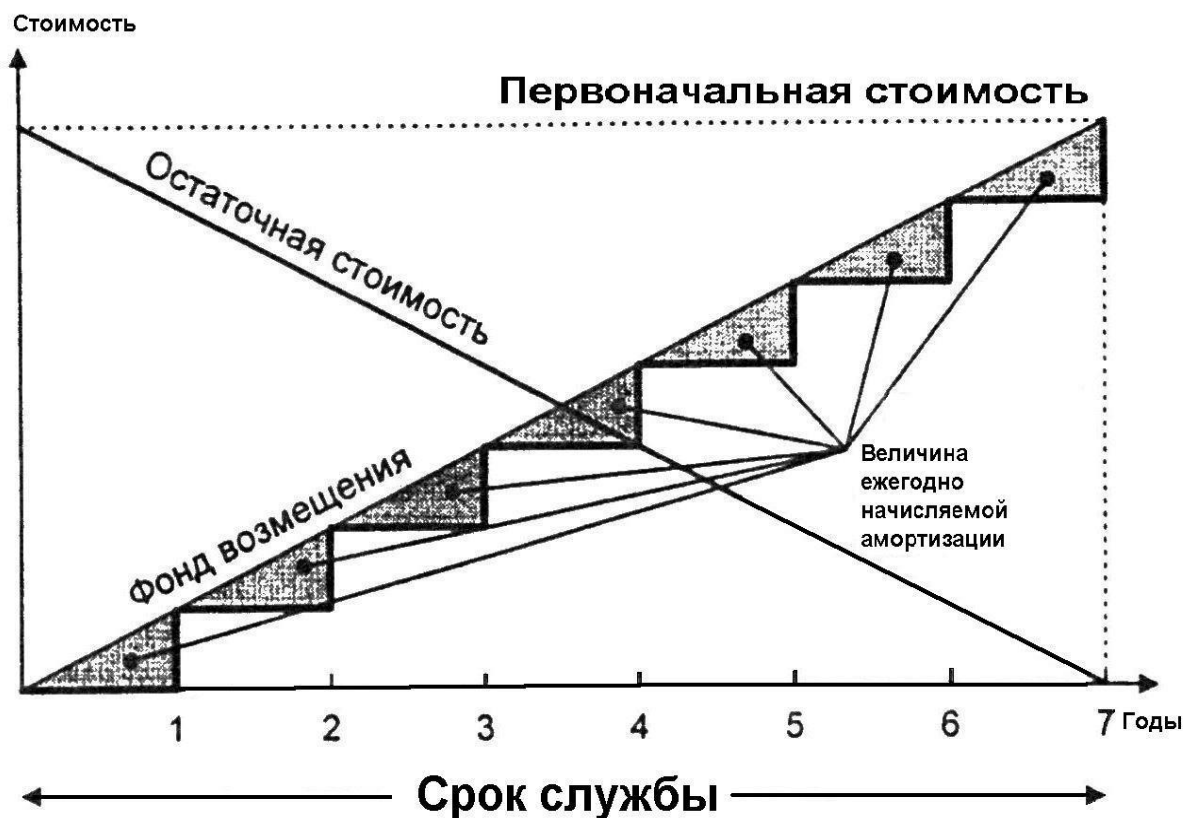


Рис. 4.4. Динамика стоимости основных фондов и амортизационные отчисления

Общая сумма амортизационных отчислений определяется по формуле:

$$A = \Phi_{\text{п}} - Л, \quad (4.16)$$

где $\Phi_{\text{п}}$ – первоначальная стоимость основных производственных фондов; $Л$ – ликвидационная стоимость или выручка от реализации основных производственных фондов.

Годовая сумма амортизационных отчислений ($A_{\text{г}}$) определяется отношением общей суммы амортизационных отчислений (A) к сроку полезного использования основных производственных фондов (T)

$$A_{\text{г}} = \frac{A}{T}, \quad (4.17)$$

Годовая сумма амортизационных отчислений ($A_{\text{г}}$) также может определяться как произведение первоначальной стоимости основных производственных фондов и годовой нормы амортизации, установленной с учетом срока полезного использования основных производственных фондов:

$$A_{\Gamma} = \Phi_{\Gamma} \times \frac{H_a}{100}, \quad (4.18)$$

В течение отчетного года амортизационные отчисления начисляются ежемесячно в размере 1/12 годовых амортизационных отчислений. Начисление амортизационных отчислений по основным фондам начинается с первого числа месяца, следующего за месяцем ввода в эксплуатацию, и производится до полного погашения стоимости объекта. В течение срока полезного использования объекта основных средств начисление амортизационных отчислений не приостанавливается, кроме случаев перевода его по решению руководителя организации на консервацию на срок более трех месяцев, а также в период восстановления объекта, продолжительность которого превышает 12 месяцев. Начисление амортизационных отчислений по объектам основных фондов производится независимо от результатов деятельности организации в отчетном периоде.

Процесс старения основных фондов и процесс передачи их стоимости на строительную продукцию действуют синхронно. Амортизационные отчисления, с помощью которых они переносят свою стоимость в виде издержек производства, включаются в себестоимость продукции на протяжении всего срока полезного использования основных производственных фондов. Амортизационные отчисления, начисляемые за срок полезного использования, должны возместить средства на полное восстановление (реновацию) выбывших основных фондов.

Для целей налогообложения начисление амортизации основных производственных фондов производится линейным или нелинейным методом. При выборе линейного метода начисления амортизации сумма начисленной за один месяц амортизации определяется как произведение его первоначальной стоимости и нормы амортизации за месяц.

$$A_{\Gamma} = \Phi_{\Gamma} \times \frac{H_a}{12 \times 100}, \quad (4.19)$$

При выборе нелинейного метода начисления амортизации на 1-е число налогового периода для каждой амортизационной группы (подгруппы) определяется суммарный баланс, который рассчитывается как суммарная стоимость всех объектов амортизируемого имущества, отнесенных к данной амортизационной группе (подгруппе). Суммарный баланс каждой амортизационной группы (подгруппы) ежемесячно уменьшается на суммы начисленной по этой группе (подгруппе) амортизации.

Сумма начисленной за один месяц амортизации для каждой амортизационной группы (подгруппы) определяется исходя из произведения суммарного баланса соответствующей амортизационной группы (подгруппы) на начало месяца и норм амортизации по следующей формуле:

$$A_m = B \times \frac{N_a}{100}, \quad (4.20)$$

где A_m - сумма начисленной за один месяц амортизации для соответствующей амортизационной группы (подгруппы);

B - суммарный баланс соответствующей амортизационной группы (подгруппы);

N_a - норма амортизации для соответствующей амортизационной группы (подгруппы).

Амортизация начисляется отдельно по каждой амортизационной группе (подгруппе) при применении нелинейного метода начисления амортизации или отдельно по каждому объекту амортизируемого имущества при применении линейного метода начисления амортизации.

Предприятиями может использоваться ускоренная амортизация. Строительные фирмы вправе применять к основной норме амортизации специальный коэффициент, но не выше 2 в отношении амортизируемых основных фондов, используемых для работы в условиях агрессивной среды и (или) повышенной сменности, и коэффициент, но не выше 3 в отношении амортизируемых основных средств, являющихся предметом договора финансовой аренды (договора лизинга).

Нормы амортизации не учитывают затраты фирмы на капитальный ремонт основных производственных фондов. Затраты фирмы на все виды ремонтов планируются строительными фирмами, исходя из технического уровня, физического состояния фондов и обеспеченности материальными, финансовыми и другими видами ресурсов. При необходимости фирмы могут создавать ремонтный фонд для обеспечения равномерности учета затрат на ремонт в себестоимости продукции и издержках обращения. Нормативы утверждаются и отражаются в учетной политике фирмы.

4.3. Показатели и пути повышения эффективности использования основных производственных фондов

Как упоминалось ранее, можно выделить следующие основные методы, которые необходимо использовать для проведения анализа эффективности использования основных средств предприятия, также как и в отношении иных ресурсов:

- ♦ 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;
- ♦ анализ относительных показателей (коэффициентов) – расчет отношений между отдельными позициями отчета или позициями разных форм отчетности, определение взаимосвязей показателей, характеризующих основные средства изучаемого предприятия с точки зрения технического уровня, производительности, экономической эффективности, физического и морального износа;
- ♦ сравнительный (пространственный) анализ – это как внутрихозяйственный анализ сводных показателей отчетности по

отдельным показателям предприятия, подразделений, цехов, так и межхозяйственный анализ;

- ♦ факторный анализ – анализ влияния отдельных факторов (причин) на результативный показатель с помощью детерминированных или стохастических приемов исследования.

Для оценки эффективности применения основных производственных фондов используется система показателей, включающая общие (стоимостные) и частные (натуральные) показатели. Общие показатели характеризуют уровень использования всей совокупности основных производственных фондов (парка строительных машин, транспортных средств и т.д.). К таким показателям относятся:

- ♦ фондоотдача;
- ♦ фондовооруженность труда;
- ♦ фондоемкость;
- ♦ механовооруженность труда;
- ♦ рентабельность основных производственных фондов.

Порядок анализа эффективности использования ОПФ предприятия предполагает следующие итерации:

- расчет показателей фондорентабельности, фондоотдачи и/или других показателей за анализируемый период;

- сравнение рассчитанных показателей с соответствующими показателями плана прошлых периодов, предприятий конкурентов, средними в отрасли, определение абсолютных и относительных отклонений и формулирование выводов;

- выявление факторов, повлиявших на изменение анализируемых показателей и проведение факторного анализа;

- определение резервов роста анализируемых показателей и разработка практических мероприятий по повышению эффективности использования ОПФ или их групп.

Наиболее широко используется показатель фондоотдачи, который отражает эффективность использования овеществленного в основных производственных фондах труда и характеризует количество продукции, приходящейся на один рубль стоимости основных производственных фондов. Показатель фондоотдачи определяется по формуле:

$$\Phi_{\text{отд}} = \frac{C_{\text{смп}}}{\Phi_{\text{сг}}}, \quad (4.21)$$

где $C_{\text{смп}}$ - годовой объем строительно-монтажных работ (выручка от реализации продукции), руб.;

$\Phi_{\text{сг}}$ - среднегодовая стоимость основных производственных фондов.

На уровень фондоотдачи существенное влияние оказывают также факторы, которые не зависят от управленческой деятельности строительных предприятий, направленной на повышение эффективности использования основных производственных фондов. К таким факторам относятся состав, структурные сдвиги в производственной программе фирмы, изменение уровня цен на основные производственные фонды.

Следует отметить, что показатель фондоотдачи не позволяет в полном объеме оценить степень использования предприятием имеющихся основных производственных фондов. Величина показателя фондоотдачи находится в прямой зависимости от уровня производительности труда и в обратной зависимости от уровня его фондовооруженности.

Фондовооруженность труда отражает среднегодовую стоимость основных производственных фондов, приходящаяся на одного рабочего.

$$\Phi_{\text{воор}} = \frac{\Phi_{\text{сг}}}{Ч_{\text{р}}}, \quad (4.22)$$

где $Ч_{\text{р}}$ – среднесписочная численность рабочих.

Эффективным следует считать такое развитие предприятия, при котором рост производительности труда опережает уровень оснащенности рабочих строительных фирм основными производственными фондами. Должно иметь место снижение затрат живого труда на единицу готовой продукции при росте

уровня оснащенности строительных организаций основными производственными фондами.

Обратным показателем фондоотдачи является фондоемкость, показывающая, какая часть стоимости основных производственных фондов приходится на один рубль выполненного объема работ.

$$\Phi_{\text{ем}} = \frac{\Phi_{\text{сг}}}{C_{\text{смп}}}, \quad (4.23)$$

Уровень оснащенности строительных предприятий основными производственными фондами характеризуется показателем механовооруженности труда. Механовооруженность труда определяется по формуле:

$$M_{\text{тр}} = \frac{\Phi_{\text{сг}}^{\text{а}}}{\text{Ч}}, \quad (4.24)$$

где $\Phi_{\text{сг}}^{\text{а}}$ - среднегодовая стоимость активной части основных производственных фондов;

Ч - среднесписочная численность рабочих в наиболее загруженную смену.

Рентабельность (доходность) использования производственных фондов рассчитывается по формуле:

$$\Theta_{\text{ф}} = \frac{\Pi}{\Phi_{\text{сг}}}, \quad (4.25)$$

где Π - прибыль, руб.;

$\Phi_{\text{сг}}$ - среднегодовая стоимость основных производственных фондов, руб.

К частным показателям, характеризующим эффективность использования основных производственных фондов, относятся показатели использования машин и механизмов по времени и производительности. Все частные показатели использования основных производственных фондов могут быть объединены в две группы: экстенсивного использования (отражающие уровень использования по времени) и интенсивного использования (отражающие уровень использования по мощности (производительности)).

Экстенсивность использования активной части основных производственных фондов характеризует коэффициент использования машин по времени:

$$K_{\text{им}} = \frac{T_{\text{ф}}}{T_{\text{н}}}, \quad (4.26)$$

где $T_{\text{ф}}$ - фактическое время работы в течение года, маш-ч;

$T_{\text{н}}$ - нормативный годовой режим эксплуатации машины, маш.-ч/год.

Показатель ($T_{\text{н}}$) устанавливается на основе анализа фактических данных по использованию строительных машин в течение года (в машино - часах) на основании сменных рапортов. Потери времени использования машин, связанные с отсутствием фронта работ, низким уровнем организации производства работ и т.п., при определении нормативного показателя годового режима работы машины учитываться не должны.

Нормативный показатель годового режима работы машины (T) определяется по формуле:

$$T = [365 - (52 \times 2 + П_{\text{д}} + М + Р + П)] \times K_{\text{рс}} \times K_{\text{с}}, \quad (4.27)$$

где 365 - количество дней в году;

52 - количество недель в году;

2 - количество нерабочих дней в неделе;

$П_{\text{д}}$ - количество праздничных дней в году;

$М$, $Р$, $П$ - количество целодневных перерывов в работе машины в течение года (или рабочего сезона - для сезонно-занятых машин), связанных соответственно с природно-климатическими условиями: - ветер, дождь, отрицательная температура, промерзание грунта - ($М$), ремонтом, техническим обслуживанием, включая перевозку машины до ремонтной базы и обратно - ($Р$), ее перебазировкой с одной строительной площадки (базы механизации) на другую строительную площадку (базу механизации) - ($П$). Показатели $М$, $Р$, $П$ устанавливаются на основе среднегодовых статистических данных о работе машин;

$K_{\text{рс}}$ - нормативная продолжительность рабочей смены, маш.-ч/смена;

K_c - коэффициент сменности работы машины в течение года, смена/день.

K_c исчисляется, как отношение времени, отрабатываемого машиной за сутки, в среднем в течение года (маш.-ч/день), к нормативной продолжительности рабочей смены (маш.-ч/смена).

Рекомендуемые показатели годового режима работы строительных машин (Т) по основной номенклатуре машин приведены в табл. 4.2.

Таблица 4.2.

Рекомендуемые показатели годового режима работы строительных машин

№ п/п	Наименование машин	Годовой режим работы машин (Т), маш-ч
1	Автогрейдеры	1500
2	Автотранспортные средства	2300
3	Асфальтоукладчики	1500
4	Бульдозеры	2300
5	Бурильно-крановые машины	2300
6	Дизель-молоты, копры	2300
7	Катки самоходные	1500
8	Краны на автомобильном ходу	2300
9	Краны башенные	2600
10	Краны на гусеничном ходу	2300
11	Краны на пневмоколесном ходу	2300
12	Погрузчики	2300
13	Подъемники	2300
14	Прочие машины	2300
15	Скреперы	1500
16	Трубоукладчики	2300
17	Экскаваторы одноковшовые	2000

К числу показателей, отражающих интенсивность использования активной части основных производственных фондов, относится показатель выполнения норм выработки машин ($K_{ив}$), определяемый по формуле:

$$K_{ив} = \frac{B_{ф}}{B_{н(пл)}}, \quad (4.28)$$

где $B_{ф}$ – фактический объем выработки, натур, ед. изм.;

$B_{н(пл)}$ - нормативная (плановая) выработка, натур. ед. изм.

Обобщающим частным показателем является коэффициент интегральной загрузки активной части основных производственных фондов (Кинт), который определяется по формуле:

$$K_{\text{инт}} = K_{\text{им}} + K_{\text{ив}}, \quad (4.29)$$

К числу факторов, влияющих на улучшение использования основных производственных фондов по времени, можно отнести увеличение сменности работы основных фондов, снижение внутрисменных простоев, обеспечение лучшего использования календарного времени работы.

Интенсивность использования основных производственных фондов может быть обеспечена в результате проведения следующих мероприятий:

- ♦ повышения степени сборности зданий и сооружений;
- ♦ внедрения системы научной организации труда;
- ♦ повышения квалификации рабочих, обслуживающих строительную технику.



Рис. 4.5. Традиционные направления повышения эффективности использования основных фондов

4.4. Понятие лизинга, виды и его использование фирмами

Источниками формирования основных производственных фондов могут быть:

- ♦ денежные и материальные взносы учредителей;
- ♦ доходы, полученные от реализации строительной продукции, 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.

По принадлежности основные производственные фонды подразделяются на собственные и привлеченные. Собственные основные производственные фонды - это фонды, находящиеся на балансе строительной организации. Привлеченные - полученные у другой организации на временное пользование на условиях аренды или оказания услуг. В настоящее время согласно оценкам специалистов в строительной отрасли 40 - 50% всех основных производственных фондов строительного комплекса по степени изношенности не отвечает конъюнктуре спроса и требует их замены. Вместе с тем стоимость высокопроизводительных машин и оборудования постоянно возрастает, что затрудняет обновление основных производственных фондов.

В настоящее время обновляемость парка строительных машин и оборудования достигла критического уровня и, в среднем, составляет 1,5% при нормативной потребности - 8 - 9%. В связи с этим в современных условиях для обновления и развития технической базы строительного комплекса необходимы новые экономические инструменты, позволяющие привлекать значительные инвестиционные потоки в капитальное строительство. Одним из них является лизинг. Лизинг - это способ реализации отношений собственности, определяющий состояние производительных сил и производственных

отношений во взаимосвязи, а не финансовая аренда, способ купли-продажи средств производства, управление имуществом по поручению доверителя, как зачастую его трактуют.

Лизинговый механизм реализует комплекс имущественных отношений, связанных с передачей средств производства во временное пользование путем их купли с последующей сдачей в аренду, т.е. лизинг представляет собой вложение средств на возвратной основе. Лизинговый механизм взаимосвязан с арендным, однако при этом он имеет более сложную, тройственную основу и обладает свойствами как кредитной и инвестиционной сделок, так и арендной деятельности, образуя новую организационно-правовую форму предпринимательства. Лизинг как особая форма хозяйствования оказывает комплексное воздействие на производственный процесс предприятия – использование средств труда и рабочей силы.

Предметом лизингового договора могут быть «любые непотребляемые вещи, используемые для предпринимательской деятельности, кроме земельных участков и другие природных объектов» (ст.666 ГК РФ). Лизинговая сделка, как правило, имеет трехсторонний характер взаимоотношений с участием трех субъектов: лизингодатель, лизингополучатель, продавец лизингового имущества. Лизингодатель предоставляет на условиях лизингового соглашения во владение и пользование имущество, специально приобретенное в собственность.

Лизингодателем могут быть специализированная лизинговая компания, финансовая лизинговая компания, кредитно-финансовое учреждение. Специализированная лизинговая компания в дополнение к финансовому обеспечению сделки берет на себя обязательство оказать ряд услуг нефинансового характера. Финансовая лизинговая компания, создаваемая специально для осуществления лизинговых операций, основной и практически единственной функцией которой является финансирование приобретения имущества. Кредитно-финансовое учреждение, а также другой хозяйствующий субъект, для которого лизинг непрофилирующая, но и не запрещенная сфера предпринимательской

деятельности.

Лизингополучатель является пользователем имущества. Им может быть любое юридическое лицо, осуществляющее предпринимательскую деятельность, или физическое лицо, занимающееся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица.

Продавец лизингового имущества – завод-изготовитель машин и оборудования или другое юридическое лицо, которое продает имущество, являющееся объектом лизингового договора.

Строительные фирмы, в основном, потенциальные лизингополучатели. Однако, в ряде случаев, они могут выступать в качестве продавца лизингового имущества (например, при реализации бывших в употреблении строительных машин и оборудования), а также в роли лизингодателя, если лизинговая деятельность осуществляется подразделениями механизации.

Виды лизинговых отношений дифференцируются в зависимости от форм организации сделок, их продолжительности, объемов обязанностей сторон, особенностей объектов лизинга и условий их амортизации, типа лизинговых платежей, отношения к налоговым льготам и секторам рынка (табл. 4.3).

Таблица 4.3

Виды лизинга

№ п/п	Классификационные признаки	Формы организации и техника проведения
1	Объект лизинга	- движимое имущество; - недвижимое имущество
2	Продолжительность сделки	- финансовый с нормативным сроком использования объекта; - оперативный с периодом меньше нормативного срока использования
3	Условия амортизации	- с полной амортизацией (ускоренной); - с неполной амортизацией
4	Вид организации сделки	- прямой; - косвенный; - возвратный; - леведж-лизинг
5	Объем обслуживания	- чистый; - с полным и неполным набором услуг; - комплексный;

		- генеральный
6	Тип лизинговых платежей	- денежный; - компенсационный; - смешанный
7	Отношение к налоговым льготам	- действительный; - фиктивный

По объектам сделок лизинг подразделяется на лизинг движимого имущества (транспортных средств, различного оборудования и т.д.) и недвижимого (предприятий, производственных, складских зданий и сооружений и др.).

По продолжительности сделки лизинг принято подразделять на два основных вида – финансовый и оперативный. Финансовый лизинг (его иногда называют лизингом с полной амортизацией) отличается тем, что имущество по договору лизинга передается на срок, равный или несколько меньший его нормативного срока службы, то есть срока, заложенного в расчет нормы амортизационных отчислений. Если сторонами выбран срок договора, меньший, чем нормативный срок службы, то в договоре оговаривается остаточная стоимость имущества на момент истечения срока договора. При финансовом лизинге право выбора имущества договора, а также поставщика (продавца) принадлежит лизингополучателю. В договоре может быть предусмотрено, что с согласия и по поручению лизингополучателя выбор имущества и поставщика (продавца) осуществляет лизингодатель. Во всех случаях лизингодатель при приобретении имущества обязан предупредить поставщика (продавца) о том, что имущество приобретается для передачи его в лизинг.

При финансовом лизинге с дополнительным привлечением средств имеет значение не только процедура приобретения лизингового имущества, но и гарантии, залоги, страхование. При этом процедура приобретения лизингового имущества может иметь различная:

- ♦ лизингополучатель самостоятельно выбирает имущество и его поставщика (продавца) лизингодатель лишь оплачивает эту сделку и передает

по договору право пользования им лизингополучателю;

- ♦ лизингодатель выбирает поставщика (продавца) и несет ответственность перед лизингополучателем за условия поставки имущества;

- ♦ лизингодатель уполномочивает лизингополучателя быть агентом по операциям с поставщиком (продавцом).

Финансовый лизинг – распространенный вид лизинга. Он предусматривает сдачу в лизинг имущества на длительный срок и полное возмещение стоимости за период его пользования. По сути, это долгосрочный кредит в виде функционирующего капитала. Реализация финансового лизинга осуществляется по схеме, предусматривающей отбор потенциальным лизингополучателем необходимого имущества, согласование с его поставщиком (продавцом) цены и сроков поставки, оплату имущества лизингодателем (лизинговой компанией) и получение ссуды банка.

По договору оперативного лизинга (его иногда называют лизингом с неполной амортизацией) имущество передается лизингополучателю на срок, существенно меньший его нормативного срока службы, что предполагает возможность лизингодателю передавать его в лизинг неоднократно. Срок договора оперативного лизинга может устанавливаться сторонами в пределах от 1 суток до 3 лет. Поэтому объектом договора оперативного лизинга чаще всего является имущество (например, автотранспортные средства) необходимое лизингополучателю для выполнения краткосрочных, разовых или сезонных работ, а также техника, быстро морально устаревающая. При оперативном лизинге право выбора имущества, конечно, также принадлежит лизингополучателю, но возможности выбора ограничиваются наличием его на складе лизингодателя. В известной мере оперативный лизинг напоминает бытовой прокат, когда объектом проката являются вещи, предназначенные для личного и семейного потребления.

Деление лизинга на "оперативный" и "финансовый" в России осуществляется зачастую слишком упрощенно - по степени окупаемости

объекта сделки. В Международном стандарте бухгалтерского учета термины "финансовый лизинг" и "оперативный лизинг" связаны исключительно с учетом лизинговых сделок, где финансовый лизинг определяется как сделка, в которой практически все риски и доходы, связанные с владением имущества, передаются лизингодателем лизингополучателю, а также ему же в конце срока лизинга передается и имущество. Соответственно, рекомендуется, чтобы именно лизингополучатель показывал в своих финансовых отчетах стоимость лизингового имущества, а также сумму имеющихся у него обязательств перед лизингодателем по лизинговым платежам.

В зависимости от условий использования имущества имеет место лизинг как с полной, так и с неполной его амортизацией. Полная амортизация, как правило, принадлежит финансовому лизингу и характеризуется: совпадением продолжительности сделки с нормативным сроком амортизации имущества; полной выплатой стоимости имущества при однократном его лизинге; опционом лизингополучателя на приобретение имущества по символической цене.

В соответствии с законодательством Российской Федерации в финансовом лизинге предусмотрена ускоренная амортизация лизингового имущества (с коэффициентом 3), которая может предусматриваться по соглашению сторон в договоре лизинга с последующим уведомлением об этом налоговых органов. При этом перечень высокотехнологичных отраслей и эффективных видов имущества, по которым применяется механизм ускоренной амортизации, устанавливается федеральными органами исполнительной власти. Накопление амортизационных фондов создает реальные условия для ускоренного восстановления и обновления производственных мощностей фирмы.

Лизинг же с неполной амортизацией, допускающий частичную выплату стоимости имущества, по своему содержанию в основном отвечает параметрам оперативного лизинга. Как правило, он охватывает в основном недвижимое имущество, а также различное движимое, оформляемое через механизм

оперативного лизинга.

В зависимости от формы, организации и техники проведения операций различают: прямой лизинг, косвенный лизинг, возвратный лизинг, леведж-лизинг. Прямой лизинг имеет место в том случае, когда функции лизингодателя и поставщика (продавца) выполняет одно и то же лицо, которым является изготовитель имущества.

Для осуществления лизинговых операций поставщики (изготовители) имущества создают в своей структуре специальные подразделения в составе маркетинговой службы. Работа без посредников не только значительно упрощает механизм сделки и снижает затраты на ее проведение, но и позволяет самому поставщику (изготовителю) получать экономические преимущества от лизинга своей продукции и обращать их на расширение и техническую реконструкцию производства. Диверсификация маркетинговой деятельности расширяет рынок сбыта продукции и способствует финансовой стабилизации основного производства.

Косвенный лизинг предусматривает передачу имущества в лизинг через посредников. В основе большинства лизинговых сделок лежит процедура косвенного лизинга, который во многом похож на продажу товара в рассрочку. Посредник, он же лизингодатель, а в упрощенном случае и заимодатель, сначала финансирует имущество поставщика и передает его лизингополучателю, а затем получает от него лизинговые платежи. В косвенном лизинге участвуют как минимум три лица: предприятие (изготовитель), лизингодатель и лизингополучатель, но он может включать и большее число участников.

К возвратному лизингу относятся сделки, в которых лизингополучатель и поставщик (продавец) являются одним и тем же лицом: лизингополучатель продает лизингодателю свое имущество или даже предприятие и одновременно берет его в лизинг, сохраняя при этом право владения и пользования им. Деньги, полученные за проданное имущество, лизингополучатель может

использовать для любых производственных и даже инвестиционных целей, а по договору лизинга он будет расплачиваться лизинговыми платежами в обычном порядке. Возвратный лизинг представляет определенный интерес для фирм, которые, как правило, стеснены в финансовом отношении, поскольку лизингодатель как бы дает ссуду под залог имущества.

Полностью отождествлять возвратный лизинг с получением средств под залог имущества нельзя, так как сам залог не оформляется. Совпадает только внешняя форма этих двух различных по сути сделок. Предпринимателям необходимо иметь в виду, что при совершении возвратного лизинга имеет место утрата собственности.

Возвратный лизинг позволяет фирмам временно высвобождать связанный капитал за счет продажи имущества и одновременно продолжать фактически пользоваться им уже на правах лизингополучателя. При этом после выплаты лизинговых платежей лизингополучатель получает право собственности на переданное в лизинг имущество в соответствии с договором лизинга. Этот вид лизинга используется в тех случаях, когда фирма испытывает финансовые трудности по оборотным средствам.

К леведж-лизингу относят лизинговые сделки, которые в силу своих масштабов не могут быть проинвестированы одним или даже двумя лизингодателями (лизинговыми компаниями) и для инвестирования которых привлекаются средства 5 - 7 и более лизингодателей (лизинговых компаний). Основной лизингодатель (лизинговая компания) при этом оплачивает лишь некоторую часть стоимости имущества, а на остальную сумму, необходимую для его приобретения, она привлекает других лизингодателей. При этом собственником лизингового имущества становится основной лизингодатель (лизинговая компания) со всеми вытекающими из этого последствиями, но преимущественное право на получение лизинговых платежей она может представить своим займодавцам.

В соответствии с третьим признаком классификации лизинга - по объему

сервисного обслуживания лизингополучателя - лизинг может быть чистым, полным, с неполным набором услуг и генеральный.

Чистый лизинг означает, что в обязанность лизингодателя не входит предоставление каких-либо услуг лизингополучателю, в том числе и по техническому или ремонтному обслуживанию имущества. Чистый лизинг имеет место в тех случаях, когда все расходы по эксплуатации, ремонту и страхованию используемого имущества несет лизингополучатель и они не включаются в лизинговые платежи, которые таким образом очищаются от всех сопутствующих затрат. При этом лизингополучатель обязан содержать имущество в рабочем состоянии, тщательно обслуживать его и по окончании срока сделки возвратить лизингодателю в состоянии, оговоренном в договоре лизинга.

К полному лизингу относятся сделки, предусматривающие комплексную систему технического обслуживания, ремонта, страхования, а также подготовки необходимого персонала, маркетинга и даже рекламы выпускаемой лизингополучателем продукции. Лизингодатель, сохраняя право собственности на имущество, выплачивает также и налог на него в течение всего периода сделки. Лизингодатель, как правило, заинтересован в тесном сотрудничестве с лизингополучателем и на протяжении всего договора осуществляет контроль правильного использования переданного имущества.

Основное преимущество полного лизинга, в сравнении с другими его видами и обычными формами хозяйственных отношений, состоит именно в предоставлении широкого круга сопутствующих высокопрофессиональных услуг, оказываемых пользователю лизингодателем с возможным участием и самого изготовителя имущества. Такая форма взаимодействия участников лизинга способствует улучшению эксплуатационных возможностей используемого имущества, увеличению выработки продукции, конкурентоспособности. На каждом этапе производственного цикла имущества лизинга могут предусматриваться и соответствующие виды сервисных услуг.

В зависимости от конкретных условий обслуживание имущества лизинга осуществляют:

- лизингодатели (лизинговые компании), которые имеют в своей структуре специализированные ремонтные и другие службы;
- поставщики (изготовители) имущества, их филиалы;
- специализированные сервисные организации, контролируемые лизингодателем (лизинговыми компаниями) или самостоятельные, работающие на условиях подряда;
- лизингополучатели имущества.

Выбор конкретной формы организации сервисного обслуживания определяется особенностями имущества лизинга, договорными условиями взаимодействующих субъектов, их кадровыми и другими возможностями.

В системе полного лизинга, который предусматривает необходимый набор сервисных услуг, важное значение имеет гарантийное обслуживание используемого имущества, суть которого состоит в том, что имущество передается лизингополучателю с гарантией его безотказной работы в течение определенного времени. Гарантийный период характеризуется периодом выявления скрытых дефектов или безотказной работы. В зависимости от этого возмещение расходов, связанных с гарантийным обслуживанием, может проводиться как за счет поставщика (изготовителя) бесплатно, так и за счет лизингополучателя.

Гарантийные обязательства могут предоставлять лизингодатель (лизинговая компания), поставщик (изготовитель) имущества или специализированные организации и др. Если в пределах гарантийного срока эксплуатации имущества выявляются конструктивные или производственные недостатки, и они препятствуют использованию имущества лизинга по назначению, то лизингополучатель имеет право:

- ♦ потребовать от поставщика (изготовителя) или его сервисных служб безвозмездно устранить недостатки или заменить имущество;

- ♦ до устранения недостатков, исключающих использование имущества, приостановить лизинговые платежи; потребовать расторжения договора и возмещения убытков.

Существует лизинг с неполным набором услуг, который предполагает заранее согласованное разделение функций по техническому обслуживанию имущества между сторонами договора. Например, лизингодатель берет на себя ответственность за соблюдение установленных норм эксплуатации имущества и его текущее обслуживание, а лизингополучатель (лизинговая компания) оплачивает расходы по поддержанию лизингового имущества в исправном состоянии.

Общий размер лизинговых платежей, выплачиваемых лизингополучателем лизинговой компании (лизингодателю) в течение временного пользования имуществом складывается из:

- ♦ суммы амортизационных отчислений, начисленных лизингодателем за время действия договора лизинга;
- ♦ суммы, компенсирующей лизингодателю расходы, связанные с использованием кредитных ресурсов для приобретения имущества;
- ♦ комиссионного вознаграждения лизингодателя;
- ♦ платы за дополнительные услуги лизингодателя, предусмотренные в лизинговом договоре.

Размер лизинговых платежей за весь срок действия договора может быть определен по формуле:

$$LP = \sum_{i=1}^r LP_i, \quad (4.30)$$

где LP_i - сумма лизинговых платежей за i -ый год действия лизингового договора.

Расчет суммы лизинговых платежей за каждый год действия договора производится по следующей формуле:

$$LP_i = A_i + PK_i + KV_i + DU_i + N_i, \quad (4.31)$$

где A_i - величина амортизационных отчислений в i -ом году, руб.;

PK_i , - плата за кредитные ресурсы, используемые лизингодателем на приобретение имущества в i -ом году, руб.;

KV_i - комиссионное вознаграждение лизингодателю за предоставление имущества во временное пользование в i -ом году, руб.;

DU_i - плата лизингополучателя за дополнительные услуги, оказываемые лизингодателем согласно договору в i -ом году, руб.;

N_i - налог на добавленную стоимость по услугам лизингодателя в i -ом году, руб.;

$i = [1; r]$ – срок действия лизингового договора, лет.

Необходимым условием для развития лизинга является заинтересованность фирм использовать именно лизинговый механизм при осуществлении своей деятельности. Лизингополучателю (строительной фирме) участие в лизинговых операциях предоставляет возможность использования в своей деятельности новое дорогостоящее оборудование, создает условия для обновления основных производственных фондов, увеличения производственных мощностей, а также для более гибкого и оперативного решения производственных задач по сравнению с приобретением строительных машин и оборудования в собственность. Кроме того, появляется возможность использовать необходимые оборудование, строительные машины и механизмы без единовременной мобилизации собственных средств или привлечения кредитных ресурсов. Это обусловлено тем, что в отличие от купли (продажи) при лизинге затраты, связанные с использованием имущества, равномерно распределяются на весь срок действия договора, и поток лизинговых платежей формируется из себестоимости реализованной продукции (работ, услуг), а это дает возможность при незначительных первоначальных капитальных вложениях использовать полностью потребительскую стоимость строительной техники.

Кроме того, в отличие от банковского кредитования, обязательным условием которого является одновременное с получением займа погашение заемщиком 15-20% стоимости займа за счет собственных средств, при использовании лизингового договора проблема приобретения и финансирования решается

одновременно, так как лизингодатель обеспечивает полное финансирование лизинговой операции.

Немаловажным преимуществом лизинга для лизингополучателя является порядок осуществления лизинговых платежей. Поскольку сроки и размер выплат определяются по взаимной договоренности лизингодателя и лизингополучателя, то в договоре может быть определена отсрочка первого платежа на период установки и пуска машин или на период завершения некоторого этапа работ, что позволяет относить затраты на себестоимость строительной продукции, изготовленной с использованием объекта лизингового договора.

В зависимости от финансового состояния лизингополучателя может быть установлен постепенно увеличивающийся размер лизинговых платежей, или, наоборот, снижение размера выплат к концу срока действия лизингового договора. Кроме того, возможность осуществления лизинговых платежей не только в денежной форме, но и в форме товаров или встречных услуг, имеет особое значение для отдельных строительных фирм, находящихся в тяжелом финансовом положении.

Помимо перечисленных преимуществ лизинга Российским законодательством установлен ряд норм, способствующих повышению эффективности использования лизингового механизма. Так, наряду с лизинговыми платежами, субъекты лизинговой деятельности могут относить на себестоимость продукции (работ, услуг) затраты, связанные с выплатой процентов по полученным заемным средствам, включая кредиты банков. К объектам финансового лизинга, относимым к активной части основных фондов, может применяться механизм ускоренной амортизации с коэффициентом не выше 3, что позволяет фирме в течение более короткого срока компенсировать лизингодателю стоимость оборудования по договору лизинга и приобрести его в собственность. Одной из мер, направленных на развитие лизинговой деятельности, является освобождение от налога на добавленную стоимость лизинговых платежей малых предприятий, среди которых немало строительных фирм.

5.ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ

5.1. Состав и структура оборотных средств предприятия, источники их формирования

Оборотные средства — это совокупность денежных средств, авансируемых для создания оборотных производственных фондов и фондов обращения, которые обеспечивают непрерывность процесса производства и продажи продукции. В отличие от основных фондов, неоднократно участвующих в процессе производства, оборотные средства участвуют только в одном производственном цикле и полностью переносят свою стоимость на готовую продукцию. Одна часть вещественно входит в конечную строительную продукцию, образуя ее материальное содержание, или потребляется средствами труда. Другая часть содействует осуществлению процесса строительства.

Оборотные средства предприятия существуют в сфере производства и в сфере обращения. По экономическому содержанию оборотные средства можно классифицировать на оборотные производственные фонды (сфера производства) и фонды обращения (сфера обращения). Оборотные производственные фонды включают производственные запасы, незавершенное производство, расходы будущих периодов; фонды обращения — готовую продукцию на складах и отгруженную готовую продукцию, средства в расчетах, наличные деньги в кассе и денежные средства на счетах предприятия (рис. 5.1).

Соотношение между отдельными элементами оборотных средств или их составными частями называется структурой оборотных средств. Так, соотношение оборотных производственных фондов и фондов обращения составляет в среднем 4:1. В структуре производственных запасов около 1/4 занимают сырье и основные материалы, около 3 % — доля запасных частей и тары. Структура оборотных средств зависит от отраслевой принадлежности фирмы, характера и особенностей организации производственной

деятельности, условий снабжения и сбыта, расчетов с потребителями и поставщиками.



Рис. 5.1. Классификация оборотных средств по экономическому содержанию

Оборотные производственные фонды включают:

- ♦ производственные запасы;
- ♦ незавершенное производство;
- ♦ расходы будущих периодов.

Производственные запасы – это предметы труда, подготовленные для производственного процесса и обеспечивающие непрерывность производственного процесса. В их составе можно выделить следующие элементы: сырье и основные материалы, полуфабрикаты, вспомогательные

материалы, топливо, запасные части, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы.

Сырье и основные материалы – это те предметы труда, из которых изготавливают продукцию. Они образуют ее материальную основу, входят в ее химико-физический состав.

Полуфабрикаты – сырье и материалы, прошедшие определенные стадии обработки, но не являющиеся еще готовой продукцией. В изготовлении продукции они выполняют такую же роль, как и основные материалы, т.е. составляют ее материальную основу.

Вспомогательные материалы – материалы, используемые для воздействия на сырье и основные материалы, для придания продукту определенных дополнительных, но не главных потребительских свойств или для обслуживания и ухода за орудиями труда и облегчения процесса производства.

Топливо – это понятие распространяется на топливо всех видов: нефть, газ, уголь, бензин и т.д., предназначенное для технологических, двигательных, хозяйственных и других нужд фирмы.

Запасные части – это изделия, необходимые для проведения ремонта и замены износившихся деталей машин и оборудования.

Малоценные и быстроизнашивающиеся предметы (МБП) – часть оборотных фондов, в т. ч. специальные инструменты и приспособления, сменное оборудование независимо от стоимости, специальная одежда и обувь.

Незавершенное производство – продукция, не прошедшая всех стадий, предусмотренных технологическим процессом и не оформленная актами сдачи-приемки с заказчиком.

Расходы будущих периодов — это расходы, включаемые в состав себестоимости продукции не в момент осуществления, а посредством предварительного включения в состав расходов будущих периодов с последующим распределением и отнесением на себестоимость в течение нескольких отчетных периодов. К расходам будущих периодов относятся

расходы, связанные с подготовительными к производству работами в связи с их сезонным характером, неравномерно производимым в течение года ремонтом основных средств, уплата арендной платы за несколько периодов, суммы подписной платы на периодические издания.

Фонды обращения включают:

- ♦ готовую продукцию;
- ♦ средства в расчетах;
- ♦ денежные средства.

Готовая продукция – это законченная и изготовленная продукция, прошедшая испытание и приемку, полностью укомплектованная согласно договорам с заказчиками и соответствующая техническим условиям и требованиям. Различают готовую продукцию на складах и отгруженную, но неоплаченную готовую продукцию.

Средства в расчетах – суммы по предъявленным заказчикам счетам за выполненные работы, срок оплаты которых еще не наступил, долговые права к клиентам — дебиторская задолженность, а также переходящую задолженность за отгруженные товары и оказанные услуги - долговые обязательства поставщикам - кредиторская задолженность.

Денежные средства – это средства на расчетных счетах и в кассе предприятия.

Кругооборот начинается с момента оплаты фирмой денежными средствами материальных и других ресурсов, необходимых производству, и заканчивается возвратом этих затрат в составе выручки от реализации продукции. Затем денежные средства вновь используются фирмой для приобретения материальных ресурсов и очередного запуска их в производство. Тем самым обуславливается непрерывное возобновление процесса производства. В результате оборотные средства постоянно находятся в движении, совершая кругооборот (рис. 5.2).

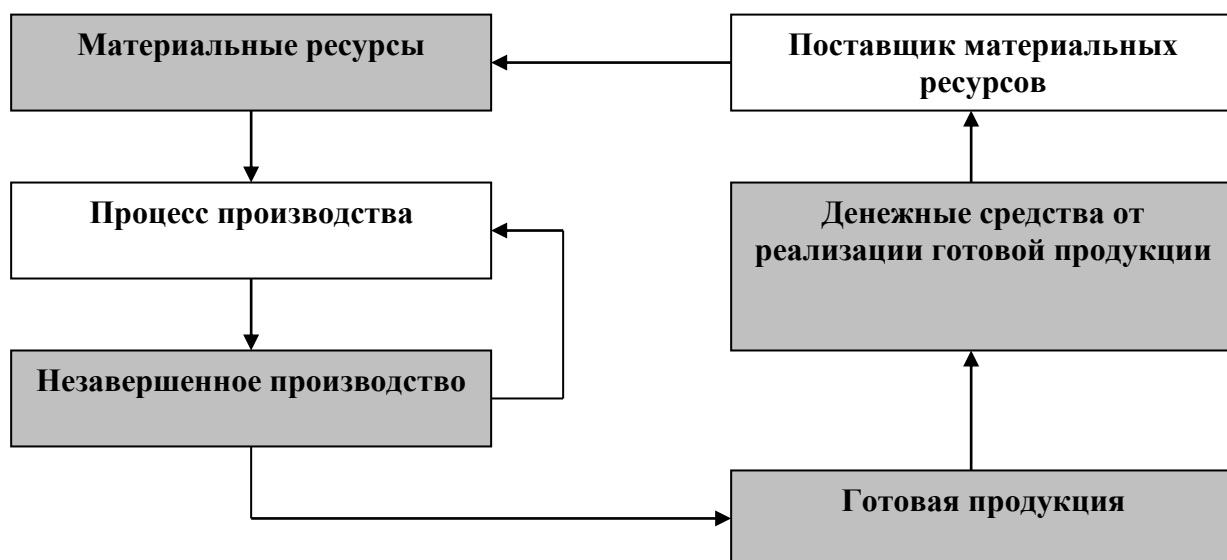


Рис. 5.2. Кругооборот оборотных средств

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:

$$Д-Пт...П...Нп...Гп-Д,$$

где Д — деньги;

Пт — предметы труда, предназначенные для производства;

П — производство;

Нп — незавершенное производство;

Гп — готовая продукция.

На первой стадии оборота оборотные средства совершают движение по формуле Д—Пт. 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 формуле $Пт...П...Нп...Гп$, начиная с поступления предметов труда непосредственно в процесс производства и заканчивая выпуском готовой продукции.

На третьей стадии ($Гп—Д$) 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

Закупки приводят к увеличению производственных запасов и кредиторской задолженности, производство ведет к росту готовой продукции, реализация – к росту дебиторской задолженности и денежных средств на расчетном счете. Таким образом, в своем движении оборотные средства, изменяя форму, проходят последовательно три стадии кругооборота: денежную стадию, производственную стадию, стадию обращения. Для обеспечения непрерывности производства на любой фирме оборотные средства должны находиться в любой момент в каждой из трех стадий кругооборота. В процессе кругооборота каждый из элементов оборотных средств выполняет свою строго определенную функцию, в результате чего устанавливаются определенные пропорции в их соотношениях.

Для эффективного управления оборотными средствами предприятия очень важно отслеживать и уметь воздействовать на три важнейших параметра, влияющих на потребность в финансировании: производственный цикл; финансовый цикл; операционный цикл. Производственный цикл начинается с момента поступления в компанию сырья и материалов (или товаров в случае с торговой компанией) от поставщиков и завершается отгрузкой готовой продукции (товаров) клиентам. Очевидно, что чем меньше производственный цикл предприятия, тем лучше. Любые активы компании требуют финансирования. Поэтому чем дольше деньги компании находятся в товарно-

материальных запасах, тем хуже и наоборот. На производственный цикл предприятия влияют: период оборота запасов сырья и материалов; период оборота незавершенного производства; периода оборота запасов готовой продукции (или товаров в случае с торговой компанией). Поэтому уменьшить производственный цикл можно за счет уменьшения периода оборота товарно-материальных запасов.

Финансовый цикл начинается с момента оплаты поставщикам материалов (товаров) и заканчивается в момент получения денег от покупателей за отгруженную продукцию (товары). Очевидно, что чем больше длительность финансового цикла, тем больше потребность в оборотных средствах. Поэтому нужно стараться различными способами снижать финансовый цикл. На финансовый цикл влияют период оборота кредиторской задолженности и период оборота дебиторской задолженности. Необходимо обратить внимание на то, что в отличие от производственного финансовый цикл может быть и отрицательным. Что касается движения денег, то оно может возникать в какое угодно время. Если компания оплачивает поставщикам позже, чем получает деньги от клиентов, то в таком случае финансовый цикл получается отрицательным.

Операционный цикл – это промежуток времени, в течение которого текущие (оборотные) активы компании совершают полный оборот. К оборотным активам компании относятся: денежные средства; дебиторская задолженность (в том числе предоплата поставщикам); сырье и материалы; незавершенное производство; готовая продукция (товары). Очевидно, что операционный цикл не может быть меньше производственного. В большинстве случаев он его превышает. Также ясно, что операционный цикл, как и производственный, нужно стремиться уменьшать, поскольку чем быстрее оборачиваются текущие активы, тем лучше для компании. Все эти три цикла взаимосвязаны между собой (рис. 5.3). На самом деле, на этом рисунке представлен только один из возможных вариантов взаимосвязи.

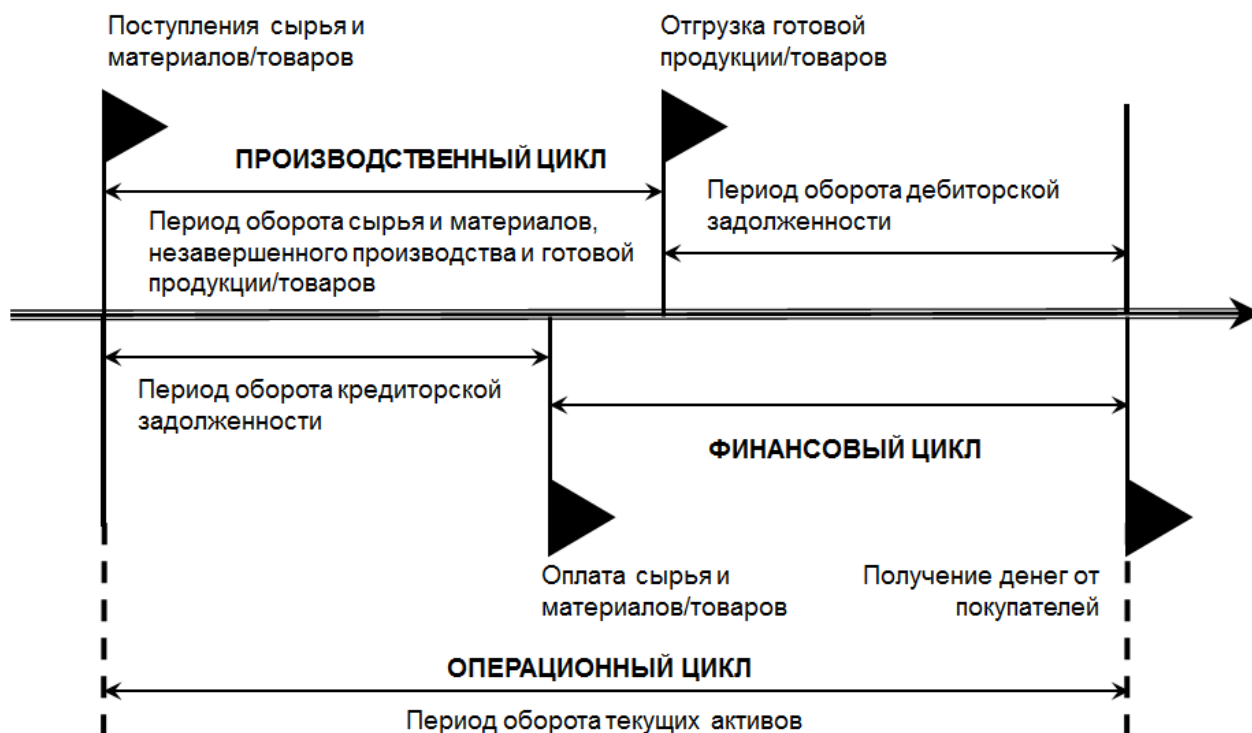


Рис. 5.3. Взаимосвязь производственного, финансового и операционного цикла

Операционный цикл строительной организации представляет собой следующую цепочку превращений материальных ценностей: материалы (строительные) – незавершенное строительство – завершенное строительство.

Специфика операционного цикла в строительстве имеет ряд характеристик.

1. Продолжительный производственный цикл. Производственный цикл представлен периодом времени от закупки сырья до получения готовой продукции, что составляет в среднем 1,5 — 2 года.
2. Индивидуальная стоимость строительных объектов подвержена различному влиянию (климатическое или территориальное влияние строительных зон), что приводит к неравномерному поступлению выручки.
3. В строительной компании операционный цикл, как правило, продолжительнее операционного цикла обычного производственного предприятия вследствие длительного периода времени от закупки материалов до оплаты готовой продукции.

4. Потребность в оборотных средствах различается в разные периоды строительства, вследствие различной степени трудоемкости и материалоемкости строительно-монтажных работ.

5. Цена на сооружаемые объекты строго индивидуальна. Это связано с неоднородностью затрат.

6. Стоит отметить, что для бесперебойного и стабильного функционирования строительного предприятия часть оборотных средств должна находиться в ликвидной форме. Особенности управления ликвидностью на предприятии, работающем в строительной отрасли, заключаются в том, что коэффициенты, характеризующие ликвидность, обычно являются ниже предусмотренного нормального значения. Такая тенденция наблюдается из-за специфической структуры оборотных активов на предприятиях, работающих в сфере строительства, которая представлена преобладанием в ней доли запасов в виде незавершенного строительства и готовой продукции.

7. Оборотные активы строительного предприятия представлены большой долей дебиторской задолженности, которая, в свою очередь, оказывает огромное влияние на длительность финансового цикла, а именно приводит к его замедлению посредством замедления скорости оборачиваемости дебиторской задолженности и скорости оборачиваемости оборотных активов в целом. Данный факт неизбежно приводит к неспособности эффективно распределять денежные потоки, к отсутствию нормативного регулирования расчетов с различными категориями дебиторов и соответственно к ухудшению финансового состояния компании.

Продолжительность операционного цикла – период времени от момента покупки сырья и материалов до оплаты произведенной продукции. Другими словами длительность операционного цикла отражает оборачиваемость оборотных активов предприятия и показывает количество дней необходимое для трансформации сырья и материалов в денежные средства.

Снижение операционного цикла – положительная тенденция, так как в результате этого сокращается потребность в оборотных средствах. Сокращение операционного цикла может произойти по нескольким причинам, например, за счет сокращения времени производственного процесса (период хранения товарно-материальных запасов, непосредственного снижения длительности изготовления готового продукта и периода его хранения на складе).

Финансовый цикл - это период полного оборота денежных средств, инвестированных в оборотные активы, начиная с оплаты за сырье, материалы и полуфабрикаты и заканчивая получением денег за отгруженную продукцию. Финансовый цикл – это разрыв между сроком платежа по своим обязательствам перед поставщиками и получением денег от покупателей (дебиторов). Он характеризует отрезок времени, в течение которого полный оборот совершают собственные оборотные средства.

Продолжительность финансового цикла это аналитический показатель, характеризующий среднюю продолжительность между оттоком денежных средств в рамках текущей производственной деятельности и притоком денежных средств как результатом производственно-финансовой деятельности. Продолжительность финансового цикла (аналог: цикл денежного оборота) – показывает длительность периода движения денежных средств на предприятии от оплаты сырья и материалов поставщикам до реализации готовой продукции. Другими словами, продолжительность финансового цикла характеризует количество дней между погашением кредиторской и дебиторской задолженностью.

Положительное значение финансового цикла свидетельствует о потребности в финансировании оборотных активов. Чем короче продолжительность финансового цикла, тем меньше потребность в оборотном капитале. В некоторых случаях он может принимать даже отрицательное значение. Это означает, срок погашения кредиторской задолженности превышает продолжительность операционного цикла, следовательно,

предприятие не только не нуждается в оборотном капитале, но и располагает свободными денежными средствами.

Финансовым циклом на строительном предприятии необходимо управлять, чтобы не оказаться в ситуации кассового разрыва. Методика управления финансовым циклом строительного предприятия может быть различной, однако, в первую очередь она должна быть направлена на оптимизацию величины оборотного капитала, а именно величины дебиторской задолженности для устранения непропорциональности ее структуры и предупреждения кризисных ситуаций.

Для диагностирования дебиторской задолженности в первую очередь необходимо оценить сроки её образования, что позволит определить вид задолженности. На основе анализа сроков образования дебиторскую задолженность необходимо классифицировать как нормальную (срочную) и просроченную: сомнительную и безнадежную. Сомнительная задолженность – это дебиторская задолженность, которая не погашена или с высокой степенью вероятности не будет погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена соответствующими гарантиями. Безнадежная задолженность — это долговые обязательства, взыскать которые не удастся по ряду причин: закончился срок исковой давности; должник признан банкротом; у дебитора нет возможности оплатить счета (установленная недостаточность материальных средств или нет возможности найти должника).

Чтобы оценить адекватность уровня ликвидности дебиторской задолженности и ее размера для конкретного предприятия, нужно провести динамический анализ и сопоставлять с другими показателями этого же предприятия. Например, сравнивать

- размер дебиторской задолженности с общим объемом текущих активов;
- темпы роста дебиторской задолженности с темпами роста дохода;
- размер и срок оборачиваемости дебиторской задолженности с аналогичными параметрами кредиторской задолженности;

фактическую оборачиваемость дебиторской задолженности с ожидаемой (согласно договорам).

Для эффективной работы строительного предприятия, как субъекта экономики на микроуровне, необходимо совершенствовать политику управления финансовым циклом, что в свою очередь приведет к повышению реальной прибыли предприятия и позволит наиболее эффективно распределять денежные потоки.

По источникам формирования выделяют собственные оборотные средства и заемные оборотные средства. Собственные оборотные средства – это средства, закрепленные в уставном фонде в части, предназначенной для формирования оборотных средств, необходимых для функционирования фирмы.

Общий размер собственных оборотных средств устанавливается предприятием самостоятельно. Обычно он определяется минимальной потребностью средств для образования необходимых запасов товарно-материальных ценностей, для обеспечения планируемых объемов производства и реализации продукции, а также для осуществления расчетов в установленные сроки. Составляющими собственного капитала являются: уставный, добавочный, резервный капитал, нераспределенная прибыль и прочие резервы.

Уставный капитал – совокупность вкладов (долей, акций, паевых взносов) учредителей предприятия, зарегистрированная в учредительных документах. Уставной капитал необходим предприятия для осуществления финансово-хозяйственной деятельности с целью получения прибыли. Вклады в уставный капитал подразделяются на вклады денежными средствами и вклады имуществом, передаваемым участником в счет погашения своих обязательств по вкладу.

Добавочный капитал по своему финансовому происхождению имеет следующие источники формирования:

- ♦ эмиссионный доход;

- ♦ суммы дооценки внеоборотных активов;
- ♦ курсовые разницы, связанные с формированием уставного капитала;
- ♦ суммы нераспределенной прибыли, направленные как источники покрытия капитальных вложений;
- ♦ безвозмездно полученное имущество (кроме относящегося к социальной сфере, которое отражается в составе нераспределенной прибыли);
- ♦ средства ассигнований из бюджета, использованные на финансирование долгосрочных вложений.

Эмиссионный доход – это доход, создаваемый в акционерных обществах открытого типа и представляющий собой сумму превышения продажной цены акций над номинальной ценой акций в ходе проведения открытой подписки. Эмиссионный доход, возникший при формировании уставного капитала акционерных обществ, рассматривается только в качестве добавочного капитала и не допускается направлять его на нужды потребления.

Резервный капитал – страховой капитал предприятия, предназначенный покрытия общих балансовых убытков при отсутствии иных возможностей их возмещения, а также для выплаты доходов инвесторам и кредиторам в случае, если на эти цели не хватает прибыли. Средства резервного капитала выступают гарантией бесперебойной работы предприятия и соблюдения интересов третьих лиц. Наличие такого финансового источника придает последним уверенность в погашении предприятия своих обязательств.

Бухгалтерский учет формирования резервного капитала должен обеспечивать получение информации, необходимой для контроля за соблюдением его верхней и нижней границы. Во всех случаях предельная величина резервного капитала не может превышать той суммы, которая определена собственниками предприятия и зафиксирована в учредительных документах. При этом для акционерных обществ и совместных предприятий законодательно установлен еще и его минимальный размер.

Предприятие имеет право создавать резервы на:

- ♦ предстоящую оплату отпусков работникам;
- ♦ выплату ежегодного вознаграждения за выслугу лет;
- ♦ выплату вознаграждений по итогам работы за год;
- ♦ ремонт основных средств;
- ♦ производственные затраты по подготовительным работам в связи с сезонным характером производства;
- ♦ предстоящие затраты на рекультивацию земель и осуществление иных природоохранных мероприятий;
- ♦ предстоящие затраты по ремонту предметов, предназначенных для сдачи в аренду по договору проката;
- ♦ гарантийный ремонт и гарантийное обслуживание.

Кроме того, предприятие может создавать резервы сомнительных долгов по расчетам с другими организациями за продукцию (работы) с отнесением сумм резервов на финансовые результаты организации. Резервы по сомнительным долгам – вид оценочных резервов. Дебиторская задолженность организации, которая не погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена соответствующими гарантиями, при составлении бухгалтерского баланса отражается на отчетную дату за минусом резерва по сомнительным долгам. Резервы по сомнительным долгам определяются отдельно по каждому сомнительному долгу в зависимости от финансового состояния (платежеспособности) должника и оценки вероятности погашения долга полностью или частично и образуются за счет финансовых результатов (операционные расходы) коммерческой организации.

При списании не востребовавшего сомнительного долга его сумма относится в уменьшение соответствующего резерва по сомнительным долгам. Неиспользованные суммы резервов по сомнительным долгам относятся на финансовые результаты (операционные доходы) коммерческой организации. Величина резерва определяется отдельно по каждому сомнительному долгу в

зависимости от финансового состояния (платежеспособности) должника и оценки вероятности погашения долга полностью или частично.

Порядок формирования и использование средств этих фондов регулируется уставом и другими учредительными и внутренними документами фирмы.

Нераспределенная прибыль – часть прибыли предприятия, полученная в предшествующем периоде и не использованная на потребление собственниками (акционерами, пайщиками) и персоналом. Нераспределенная прибыль исчисляется как разница между выявленными на основании бухучета всех операций организации и оценки статей бухгалтерского баланса финансовым результатом за отчетный период и причитающейся к уплате суммой налогов и иных аналогичных обязательных платежей за счет прибыли после налогообложения, включая санкции за нарушения. Эта часть прибыли предназначена для капитализации, т.е. для реинвестирования в развитие производства. По своему экономическому содержанию она является одной из форм резерва собственных финансовых средств фирмы, обеспечивающих его производственное развитие в предстоящем периоде.

Величина собственного капитала – это один из важнейших показателей финансовой стабильности и устойчивости любого предприятия. Для пополнения собственных оборотных средств используются так называемые устойчивые пассивы, которые приравниваются к собственным средствам. Устойчивыми называются пассивы, которые постоянно используются предприятием в обороте, хотя не принадлежат ему. В качестве устойчивых пассивов служат нормальная, переходящая из месяца в месяц задолженность по заработной плате и страховым взносам, средства кредиторов, полученные в качестве предоплаты за продукцию, остаток средств ремонтного (резервного) фонда, средства потребителей по залогам за возвратную тару, резерв предстоящих платежей. Поскольку эти средства постоянно находятся в обороте предприятия, и их размер на протяжении года существенно колеблется, в

качестве источника формирования приравненных оборотных средств используется их минимальная сумма в году.

В течение года потребность предприятия в оборотных средствах может изменяться, поэтому нецелесообразно полностью формировать оборотные средства за счет собственных источников. Это привело бы к образованию излишков оборотных средств в отдельные моменты и ослаблению стимулов к их экономичному использованию. Предприятие поэтому использует для финансирования оборотных средств заемные средства. Заемные оборотные средства не закрепляются безвозмездно за строительными фирмами, а участвуют в их обороте временно.

Заемный капитал – это часть капитала, используемая предприятием, которая не принадлежит ему, но привлекается на основе банковского, коммерческого кредита или эмиссионного займа на основе возвратности. Заемные средства могут быть кратко- и долгосрочными.

К долгосрочным финансовым обязательствам относятся все формы функционирующего заемного капитала со сроком его использования более одного года. Основными формами этих обязательств являются долгосрочные кредиты банков и долгосрочные заемные средства (задолженность по налоговому кредиту; задолженность по эмитированным облигациям; задолженность по финансовой помощи, предоставленной на возвратной основе и т.п.), срок погашения которых еще не наступил или не погашенные в предусмотренный срок.

К краткосрочным финансовым обязательствам относятся все формы привлеченного заемного капитала со сроком его использования до одного года. Основными формами этих обязательств являются краткосрочные кредиты банков и краткосрочные заемные средства (как предусмотренные к погашению в предстоящем периоде, так и не погашенные в установленный срок), различные формы кредиторской задолженности фирмы (по товарам, работам и услугам; по выданным векселям, по полученным авансам, по расчетам с

бюджетом и внебюджетными фондами; по оплате труда; с дочерними фирмами; с другими кредиторами) и другие краткосрочные финансовые обязательства.

Краткосрочный кредитор – это обычно поставщик (продавец) продукции и держатель векселя фирмы. Сроки предоставления заемных средств, а также стоимость их привлечения формируют условия привлечения заемных средств. Формами привлекаемых заемных средств выступают финансовый (банковский и небанковский), коммерческий (в виде предоплаты, авансирования покупателями), товарный (в виде вещи, с рассрочкой платежа) и прочие формы кредитования. Основными кредиторами являются финансово-кредитные учреждения и поставщики.

В условиях рыночной экономики ни одно предприятие не может и не должно обходиться без заемных средств, так как их использование способствует повышению эффективности собственных средств, удовлетворению определенных потребностей предприятия. Заемные средства являются финансовым рычагом, с помощью которого повышается рентабельность предприятия.

Если предприятие хочет иметь в своем обороте заемные средства, оно должна обеспечивать высокий уровень своей платежеспособности, достаточной для принятия кредитором решения о предоставлении ей заемных средств. Структура оборотных средств оказывает непосредственное влияние на платежеспособность предприятия, от которой зависит возможность получения кредитов и других 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 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.

Для оценки финансового состояния (качества структуры бухгалтерского баланса) фирмы используются коэффициент текущей ликвидности и коэффициент обеспеченности собственными средствами. Эти показатели характеризуют платежеспособность строительной организации.

Коэффициент текущей ликвидности определяется как отношение фактической стоимости находящихся в наличии у строительной организации оборотных средств в виде производственных запасов, готовой продукции, денежных средств, дебиторских задолженностей и прочих оборотных активов к наиболее срочным обязательствам строительной организации в виде краткосрочных кредитов банков, краткосрочных займов и различных кредиторских задолженностей.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами представляет собой отношение разности между объемами источников собственных средств (итог 1 раздела пассива баланса) и фактической стоимостью основных средств и прочих внеоборотных активов (итог 1 раздела актива баланса) к фактической стоимости оборотных активов (сумма итогов разделов II и III актива баланса).

Структуру баланса организации можно считать неудовлетворительной, а фирма неплатежеспособным, если выполняется одно 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.

5.2. Нормирование оборотных средств.

Определение потребности в оборотных средствах

Эффективное использование оборотных средств во многом зависит от правильного определения потребности в оборотных средствах. До получения дохода от продажи продукции оборотные средства являются источником финансирования текущих производственных затрат предприятия. Период времени от момента потребления производственных запасов, их превращения в готовую продукцию до ее продажи может быть достаточно длительным. Кроме того, поступление дохода от продажи продукции часто не совпадает со временем потребления материальных ресурсов. Это предопределяет необходимость формирования оборотных средств в определенном размере.

Для фирмы важно правильно определить оптимальную потребность в оборотных средствах, которая должна быть достаточна для бесперебойного процесса строительства и своевременного ввода объектов в эксплуатацию. 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, завышение размера оборотных средств снижает возможности фирмы производить капитальные затраты по расширению производства. Замораживание средств (собственных и заемных) в любом виде, то ли в виде складских запасов готовой продукции или приостановленного производства, излишних сырья и материалов, обходится фирме очень дорого, так как свободные денежные средства можно использовать более рационально для получения дополнительного дохода.

Определение потребности предприятия в оборотных средствах осуществляется в процессе нормирования. Нормирование – это установление

экономически обоснованных (плановых) норм запаса и нормативов по элементам оборотных средств, необходимых для нормальной деятельности фирмы.

Норматив оборотных средств — это минимальная сумма денежных средств, постоянно необходимая фирме для осуществления его производственной деятельности. Общий норматив оборотных средств или совокупная потребность в оборотных средствах фирмы определяется как сумма частных нормативов, рассчитанных по отдельным элементам оборотных средств.

Норма оборотных средств — это относительная величина, определяющая величину запаса в днях. Она рассчитывается по каждому элементу оборотных средств и характеризует величину запаса товарно-материальных ценностей на определенный период времени, который необходим для обеспечения непрерывности производственного процесса. Например, норма запаса составляет 24 дня. Следовательно, запасов должно быть ровно столько, сколько обеспечит производство в течение 24 дней.

В процессе нормирования устанавливаются частные и совокупные нормативы. Процесс нормирования состоит из нескольких последовательных этапов. Вначале разрабатываются нормы запаса по каждому элементу нормируемых оборотных средств. Далее, исходя из нормы запаса и расхода данного вида товарно-материальных ценностей, определяется сумма оборотных средств, необходимых для создания нормируемых запасов по каждому виду оборотных средств.

Применяются следующие основные методы нормирования оборотных средств: прямого счета, аналитический, коэффициентный.

Метод прямого счета предусматривает обоснованный расчет запасов по каждому элементу оборотных средств с учетом всех изменений в уровне организационно-технического развития фирмы, транспортировке товарно-материальных ценностей, практике расчетов между фирмами. Этот метод,

будучи очень трудоемким, требует высокой квалификации экономистов, привлечения к нормированию работников многих служб фирм (снабжения, юридической, сбыта продукции, производственного отдела, бухгалтерии). Но это позволяет наиболее точно рассчитать потребность фирмы в оборотных средствах.

Аналитический метод применяется в том случае, когда в планируемом периоде не предусмотрено существенных изменений в условиях работы фирмы по сравнению с предшествующим периодом. В этом случае расчет норматива оборотных средств осуществляется укрупненно, учитывая соотношение между темпами роста объема производства и размером нормируемых оборотных средств в предшествующем периоде. При анализе имеющихся оборотных средств их фактические запасы корректируются, излишние исключаются.

При коэффициентном методе новый норматив определяется на базе норматива предшествующего периода путем внесения в него изменений с учетом условий производства, снабжения, реализации продукции (работ, услуг), расчетов.

На практике наиболее распространен метод прямого счета. Преимуществом этого метода является достоверность, позволяющая сделать наиболее точные расчеты частных и совокупного нормативов.

Потребность в оборотных средствах определяется фирмой при составлении финансового плана. Потребность в оборотных средствах принято устанавливать ежегодно на конец планируемого года и каждого квартала. По принципу организации оборотные средства можно классифицировать на нормируемые и ненормируемые. К нормируемым оборотным средствам относят производственные запасы, незавершенное производство и расходы будущих периодов, к ненормируемым – отгруженную продукцию, денежные средства в кассе и на расчетных счетах, средства в расчетах.

Особенности различных элементов оборотных средств определяют специфику их нормирования. Рассмотрим порядок определения потребности

важнейших элементов оборотных средств: производственных запасов (сырья, основных материалов и полуфабрикатов), незавершенного производства и расходов будущих периодов. Определение потребности в оборотных средствах, выделяемых на образование производственных запасов, начинается с определения номенклатуры и расхода всех видов материальных ресурсов в натуральном и стоимостном выражении. Расход основных материалов, деталей, конструкций устанавливается по группам материалов.

Норматив оборотных средств по запасам сырья, основных материалов и покупных полуфабрикатов (Н) исчисляется на основании их среднего однодневного расхода (P_o) и средней нормы запаса в днях и рассчитывается по формуле:

$$H = P_o \times (T + C + M + D), \quad (5.1)$$

где P_o - однодневный расход материалов по смете затрат на производство строительно-монтажных работ, руб.;

T – норма текущего запаса, дн;

C – норма страхового запаса, дн;

M – норма транспортного запаса, дн.;

D – норма подготовительного запаса, дн.

Однодневный расход определяется путем деления годовых затрат на определенный элемент оборотных средств на 360 дней.

Норма оборотных средств по каждому виду или однородной группе материалов учитывает время пребывания в текущем, страховом, транспортном и подготовительном запасах.

Текущий (складской) запас – основной вид запаса, необходимый для обеспечения непрерывности производственного процесса между двумя очередными поставками. На размер текущего запаса влияют периодичность поставок материалов по договорам и объем их потребления в производстве. Чем чаще поступают материалы на строительную площадку, тем меньше

должен быть текущий запас при неизменном объеме строительно-монтажных работ.

Страховой (гарантийный) запас – второй по величине вид запаса, который создается на случай непредвиденных отклонений в снабжении и обеспечивает непрерывную работу фирмы. Страховой запас принимается, как правило, в размере 50% текущего запаса, но может быть и меньше этой величины в зависимости от местоположения поставщиков и вероятности перебоя в поставках.

Транспортный запас учитывает период времени от даты оплаты платежного требования до даты поступления груза на склад строительного фирмы.

Подготовительный запас связан с необходимостью приемки, разгрузки, сортировки, складирования, комплектации, лабораторного анализа материалов, изделий и конструкций. Норма времени, необходимого для этих операций, устанавливается по каждой операции на основании технологических расчетов или посредством хронометража.

В производственных запасах нормируются также оборотные средства в запасах вспомогательных материалов, топлива, тары, малоценных и быстроизнашивающихся предметов и др. Норматив оборотных средств по вспомогательным материалам может быть рассчитан путем умножения среднего фактического запаса в днях за предыдущий год и однодневный расход по смете затрат на производство работ текущего года.

Норматив оборотных средств по малоценным и быстроизнашивающимся предметам определяются, как правило, в размере 60% их стоимости.

Норматив оборотных средств в незавершенном производстве зависит от объема и состава производимой продукции, продолжительности строительства, себестоимости продукции и характера нарастания затрат в процессе производства.

Объем производимой продукции непосредственно влияет на величину незавершенного производства: чем больше производится продукции при прочих равных условиях, тем больше будет размер незавершенного производства. Изменение состава производимой продукции по-разному влияет на величину незавершенного производства. При повышении удельного веса продукции с более коротким циклом производства объем незавершенного производства сократится, и наоборот. Себестоимость продукции прямо влияет на размер незавершенного производства. Чем ниже затраты на производство, тем меньше объем незавершенного производства в денежном выражении. Рост себестоимости продукции влечет увеличение незавершенного производства.

Объем незавершенного производства прямо пропорционален продолжительности строительства. Сокращение запасов в незавершенном производстве способствует улучшению использования оборотных средств за счет сокращения продолжительности строительства. Норматив оборотных средств по незавершенному производству ($НП_{пл}$) может быть рассчитан по сумме планового остатка незавершенного производства на конец того квартала планируемого года, в котором он наименьший. Для определения планового «остатка» можно использовать формулу:

$$НП_{пл} = НП_{нк} + О_{смп} - Г_{оп}, \quad (5.2)$$

где $НП_{нк}$ - остаток незавершенного производства строительно-монтажных работ на начало соответствующего квартала планируемого года;

$О_{смп}$ - объем строительно-монтажных работ за соответствующий квартал планируемого года;

$Г_{оп}$ - объем ввода в действие готовых объектов в соответствующем квартале планируемого года.

Норматив оборотных средств на расходы будущих периодов ($Н_{бп}$) можно определить по формуле:

$$H_{\text{оп}} = B_o + P_{\text{п}} - P_{\text{в}}, \quad (5.3)$$

где B_o - сумма средств на расходы будущих периодов, вложенная на начало планируемого года;

$P_{\text{п}}$ - расходы будущих периодов в планируемом году и подлежащие отнесению на себестоимость работ в будущие периоды;

$P_{\text{в}}$ - расходы будущих периодов, подлежащие списанию на себестоимость в планируемом периоде.

Совокупный норматив оборотных средств предприятия равен сумме частных нормативов по всем их элементам и определяет общую потребность фирмы в оборотных средствах. Общая норма оборотных средств устанавливается путем деления совокупного норматива оборотных средств на однодневный выпуск товарной продукции по производственной себестоимости в IV квартале, по данным которого рассчитывалась норма.

К ненормируемым оборотным средствам сферы обращения относятся средства в товарах отгруженных, денежные средства, средства в дебиторской задолженности и прочих расчетах. Фирмы имеют возможность управлять этими средствами и воздействовать на их величину с помощью системы кредитования и расчетов.

5.3. Показатели эффективности использования оборотных средств предприятия

Финансовое положение предприятия находится в прямой зависимости от состояния оборотных средств, поэтому предприятия заинтересованы в организации наиболее рационального движения и использования оборотных средств. Эффективность использования оборотных средств характеризуется системой экономических показателей, среди которых следует выделить свойство оборачиваемости оборотных средств. Под оборачиваемостью оборотных средств понимается продолжительность полного кругооборота

средств с момента приобретения оборотных средств (покупки сырья, материалов и т.п.) до выхода и реализации готовой продукции. Один полный кругооборот оборотных средств завершается зачислением выручки на счет фирмы.

Оборачиваемость оборотных средств характеризуется числом циклов полного кругооборота денежных средств в течении 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 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 численные показатели их оборачиваемости. Оборачиваемость оборотных средств зависит от отраслевой принадлежности, а в пределах одной отрасли – от организации производства и сбыта продукции, размещения оборотных средств и других факторов. Скорость оборота является одной из качественных характеристик финансовой политики, проводимой строительным предприятием. Чем скорость оборота выше, тем выбранная политика эффективнее. Поэтому рост (абсолютный и относительный) оборотных средств может свидетельствовать не только о расширении производства или действия фактора инфляции, но и о замедлении их оборота, что вызывает потребность массы оборотных средств.

Оборачиваемость оборотных средств характеризуется рядом взаимосвязанных показателей: суммой занятых на фирме оборотных средств на единицу продукции (коэффициент загрузки), рентабельностью оборотных средств или производительностью оборотного капитала, количеством

оборотов за определенный период (коэффициент оборачиваемости), длительностью одного оборота в днях.

Таблица 5.1.

Показатели оценки эффективности оборотных средств

Основные показатели эффективности использования оборотных средств	
Стоимостная оценка	Временная оценка
Коэффициент загрузки оборотных средств в обороте	Коэффициент оборачиваемости оборотных средств
Рентабельность оборотных средств	Длительность одного оборота оборотных средств

Количество оборотов за определенный период, или коэффициент оборачиваемости оборотных средств ($K_{об}$), исчисляется по формуле:

$$K_{об} = \frac{B}{OC_{ср}}, \quad (5.4)$$

где B – выручка от реализации продукции за определённый период;

$OC_{ср}$ – средняя величина оборотных средств за определённый период.

$$OC_{ср} = (OC_{ср\ н} + OC_{ср\ к}) / 2, \quad (5.5)$$

где $OC_{ср\ н}$ – стоимость оборотных средств на начало анализируемого периода,

$OC_{ср\ к}$ – стоимость оборотных средств на конец периода.

Чем выше при данных условиях коэффициент оборачиваемости, тем лучше используются оборотные средства.

Коэффициент загрузки средств в обороте ($K_з$), обратный коэффициенту оборачиваемости, определяется по формуле:

$$K_з = \frac{OC_{ср}}{B}, \quad (5.6)$$

Кроме указанных показателей также может быть использован показатель отдачи оборотных средств, который определяется отношением прибыли от реализации продукции фирмы к остаткам оборотных средств. Формула рентабельности оборотных средств в общем виде выглядит следующим образом:

$$P_{OC} = \Pi_{\text{чист}} / OC_{\text{ср}} * 100 \%, \quad (5.7)$$

где P_{OC} – показатель рентабельности оборотных средств,

$\Pi_{\text{чист}}$ – сумма чистой прибыли,

$OC_{\text{ср}}$ – среднегодовая сумма оборотных средств.

Если в ходе анализа было установлено, что рентабельность больше 0, то использование оборотных активов эффективно, предприятие благодаря своей деятельности получает прибыль. Отрицательный результат свидетельствует о неправильной организации производства.

Средняя длительность одного оборота ($D_{\text{ср}}$) за принятый расчетный период выражается отношением числа дней в этом периоде к величине коэффициента оборачиваемости и определяется по формуле:

$$D_{\text{ср}} = \frac{T_p}{K_{\text{об}}}, \quad (5.8)$$

где T_p - длительность расчетного периода, дни (360, 90, 30);

$K_{\text{об}}$ - коэффициент оборачиваемости.

Длительность оборота характеризует собой время, необходимое для прохождения оборотными средствами всех стадий кругооборота, показывает через сколько дней оборотные средства возвращаются на фирму в виде выручки от реализации работ и услуг. Уменьшение длительности одного оборота свидетельствует об улучшении использования оборотных средств.

Оборачиваемость оборотных средств на каждой стадии определяется по формуле:

$$D_{\text{срст}} = \frac{D_{\text{ср}} \times y}{100}, \quad (5.9)$$

где $D_{\text{ср}}$ - длительность пребывания средств на отдельных стадиях кругооборота, дни;

y - доля отдельных элементов или групп оборотных средств в общей сумме, %.

Показатели оборачиваемости оборотных средств могут рассчитываться по всем оборотным средствам, участвующим в обороте, и по отдельным элементам. Изменение оборачиваемости средств выявляется путем

сопоставления фактических показателей с плановыми или показателями предшествующего периода. При расчете показателей использования оборотных средств их наличие определяют, исходя из фактических остатков на начало и конец периода. Эффективность использования оборотных средств находится в непосредственной зависимости от оборачиваемости оборотных средств.

В результате сравнения показателей оборачиваемости оборотных средств выявляется ее ускорение или замедление. При ускорении оборачиваемости оборотных средств из оборота высвобождаются материальные ресурсы и источники их образования, при замедлении – в оборот вовлекаются дополнительные средства. Ускорение оборачиваемости средств означает высвобождение части этих средств из оборота: абсолютное - когда уменьшается требуемая сумма средств, и относительная – когда при неизменных размерах оборотных средств увеличивается объем строительно-монтажных работ.

Абсолютное высвобождение имеет место, если фактические остатки оборотных средств меньше норматива или остатков предшествующего периода при сохранении или превышении объема реализации за рассматриваемый период. Относительное высвобождение оборотных средств имеет место в тех случаях, когда ускорение их оборачиваемости происходит одновременно с ростом объема выпуска продукции, причем темп роста объема производства опережает темп роста остатков оборотных средств.

Степень использования материальных ресурсов характеризуется такими показателями, как материалоемкость и материалоотдача. Материалоемкость продукции (Me) показывает величину материальных затрат, приходящуюся на рубль произведенной продукции. Этот показатель представляет собой отношение суммарной величины затрат на материалы (основных и вспомогательных материалов, покупных комплектующих изделий и полуфабрикатов, топлива и энергии) к годовому объему продукции в стоимостном выражении. Он определяется по формуле:

$$D_{\text{срст}} = \frac{D_{\text{ср}} \times y}{100}, \quad (5.10)$$

где C_m - затраты на материалы, необходимые для выполнения работ, руб.

Материалоотдача – обратный показатель материалоемкости продукции рассчитывается по формуле:

$$M_{\text{от}} = \frac{C_{\text{смп}}}{C_m} \quad (3.11)$$

Оборотные средства, как и любой другой вид ресурсов, ограничены и в количественном, и в качественном отношении. Одни и те же ресурсы могут быть использованы по-разному. Следовательно, актуальной задачей является эффективное управление экономическими ресурсами. Для повышения эффективности использования оборотных средств нужно сокращать их пребывание на каждой стадии кругооборота. Т.е. нужно сокращать время пребывания материалов в пути, на стадии накопления, ускорять погрузочно-разгрузочные работы, сокращать стадию незавершенного производства, совершенствовать систему расчетов за выполненные работы.

Эффективность использования оборотных средств зависит от многих факторов. На рисунке 5.4. представлена классификации факторов эффективности использования оборотных средств.



Рис. 5.4. Факторы эффективности использования оборотных средств

По широте влияния и степени управляемости факторы условно можно объединить в три группы: общэкономические; организационные; связанные с техническим прогрессом. К общэкономическим факторам относятся: размещение производительных сил; динамика производительности общественного труда, развитие хозяйственного расчета и т.п. В группу экономико-организационных факторов входят: изменение размеров предприятий и их специализации; внедрение новых способов производства и др. Факторы, связанные с техническим прогрессом — это изменение технологии и применяемой техники в отраслях, обслуживающих предприятие (транспорт, связь, коммунальное хозяйство); автоматизация производственных процессов.

На эффективность использования оборотных средств и ускорение их оборачиваемости влияют факторы, как повышающие их величину, так и снижающие. К факторам, повышающим величину оборотных средств, относятся: повышение качества производимой продукции, расширение ассортимента изготавливаемой продукции и др. Снижению оборотных средств способствуют: экономия материальных и финансовых ресурсов и др.

Факторы, определяющие величину оборотных средств, могут быть объективными, т. е. не зависящими от деятельности данного предприятия, и субъективными (внутренними и внешними). К внешним факторам можно отнести такие, как общеэкономическая ситуация, налоговое законодательство, условия получения кредитов и процентные ставки по ним, возможность целевого финансирования, участие в программах, финансируемых из бюджета. Эти и другие факторы определяют рамки, в которых предприятие может манипулировать внутренними факторами рационального движения оборотных средств. К числу внутренних можно отнести, например, рациональность использования оборотных средств, выполнение плана производства. Следует отметить, что при снижении действия одного из факторов возрастает влияние другого.

Поиск путей рационального формирования и эффективного использования данного вида ресурсов относится к числу приоритетных направлений деятельности предприятий в современных условиях. Повышение эффективности использования оборотных средств обеспечивается ускорением их оборачиваемости на всех стадиях кругооборота.

Значительные резервы повышения эффективности использования оборотных средств заложены непосредственно в деятельности предприятия. В сфере производства это относится, прежде всего, к производственным запасам. Запасы играют важную роль в обеспечении непрерывности процесса производства, но в то же время они представляют ту часть средств производства, которая временно не участвует в производственном процессе.

Эффективная организация производственных запасов является важным условием повышения эффективности использования оборотных средств. Основные пути сокращения производственных запасов сводятся к их рациональному использованию; ликвидации сверхнормативных запасов материалов; совершенствованию нормирования; улучшению организации снабжения, в том числе путем установления четких договорных условий поставок и обеспечения их выполнения, оптимального выбора поставщиков, налаженной работы транспорта. Важная роль принадлежит улучшению организации складского хозяйства.

Исходя из критерия достаточности объема оборотных средств, выделяют:

- ♦ избыточные оборотные средства – объём неиспользуемых оборотных средств, который замедляет оборачиваемость средств, отвлекает из оборота ресурсы и снижает темпы воспроизводства;
- ♦ дефицитные оборотные средства – величина оборотных средств, не достаточная для обеспечения бесперебойного процесса хозяйственной деятельности. Это влечет снижение производительности труда, перерасход материальных и денежных ресурсов из-за вынужденных нерациональных замен и повышение себестоимости выпускаемой продукции;
- ♦ оптимальные оборотные средства – объём оборотных средств, необходимый для бесперебойного планомерного процесса хозяйственной деятельности, при котором обеспечивается максимальная эффективность его использования. Это означает, что оборотные средства организации должны быть распределены по всем стадиям кругооборота в соответствующей форме и в минимальном, но достаточном объёме.

Сокращение времени пребывания оборотных средств в незавершенном производстве достигается путем совершенствования организации производства, улучшения применяемых техники и технологии, совершенствования использования основных фондов, прежде всего их активной части, экономии по всем стадиям движения оборотных средств.

В сфере обращения оборотные средства не участвуют в создании нового продукта, а лишь обеспечивают его доведение до потребителя. Излишнее отвлечение средств в сферу обращения – отрицательное явление. Важнейшими предпосылками сокращения вложений оборотных средств в сферу обращения являются рациональная организация сбыта готовой продукции, применение прогрессивных форм расчетов, своевременное оформление документации и ускорение ее движения, соблюдение договорной и платежной дисциплины.

Ускорение оборота оборотных средств позволяет высвободить значительные суммы и таким образом увеличить объем производства без дополнительных финансовых ресурсов, а высвобождающиеся средства использовать в соответствии с потребностями фирмы.

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, сокращение времени пребывания материалов в пути от поставщика к потребителю, уменьшение текущих и страховых запасов, сокращение незавершенного производства работ и др.

Обобщая вышесказанное, возможно рассматривать вопросы использования оборотных средств на различных этапах: ускорение оборачиваемости оборотных средств может быть достигнуто следующими путями:

- на стадии создания производственных запасов:
 - внедрение экономически обоснованных норм запаса;
 - приближение поставщиков сырья, полуфабрикатов, комплектующих изделий и другого к потребителям;
 - широкое использование прямых длительных связей;

- расширение складской системы материально-технического обеспечения, а также оптовой торговли материалами и оборудованием.

- на стадии незавершенного производства:

- ускорение научно-технического прогресса;

- развитие стандартизации, унификации, типизации; совершенствование форм организации промышленного производства, применение более дешевых конструкционных материалов;

- совершенствование системы экономического стимулирования экономного использования сырьевых и топливно-энергетических ресурсов;

- увеличение удельного веса продукции, пользующейся повышенным спросом.

- на стадии обращения:

- приближение потребителей продукции к ее изготовителям;

- совершенствование системы расчетов;

- увеличение объема реализованной продукции вследствие выполнения заказов по прямым связям,

- тщательная и своевременная подборка отгружаемой продукции по партиям, ассортименту, транзитной норме, отгрузка в строгом соответствии с заключенными договорами.

Рациональная организация производственных запасов является важным условием повышения эффективности использования оборотных средств. Основные пути сокращения производственных запасов сводятся к их рациональному использованию; ликвидации сверхнормативных запасов материалов; совершенствованию нормирования; улучшению организации снабжения, в том числе путем установления четких договорных условий поставок и обеспечения их выполнения, оптимального выбора поставщиков, налаженной работы транспорта.

Сокращение времени пребывания оборотных средств в незавершенном производстве достигается путем совершенствования организации производства, улучшением применяемой техники и технологии, совершенствования

использования основных фондов, прежде всего их активной части, экономии по всем статьям оборотных средств.

Пребывание оборотных средств в сфере обращения не способствуют созданию нового продукта. Излишнее отвлечение их в сферу обращения - отрицательное явление. Важнейшими предпосылками сокращения вложений оборотных средств в эту сферу являются рациональная организация сбыта готовой продукции, применении прогрессивных форм расчетов, своевременное оформление документации и ускорение ее движения, соблюдение договорной и платежной дисциплины.

Ускорение оборачиваемости оборотных средств позволяет высвободить значительные суммы и, таким образом, увеличить объем производства без дополнительных финансовых ресурсов, а высвободившиеся средства использовать в соответствии с потребностями предприятия.

В современных условиях, когда предприятия находятся на полном самофинансировании, правильное определение потребности в оборотных средствах имеет особое значение. Минимизация затрат достигается в первую очередь оптимизацией структуры источников формирования оборотных средств предприятия, т.е. разумным сочетанием собственных и кредитных ресурсов.

Таким образом, рациональная организация процессов формирования и использования оборотных средств предприятия является основой его развития и обеспечения бесперебойного функционирования хозяйствующего субъекта; для эффективной деятельности предприятия как сферы производства, так и сферы обращения необходимы модели управления оборотными средствами, обеспечивающие принятие экономически обоснованных решений, повышающих финансовую результативность и формирующих основу стабильной работы.

РАЗДЕЛ 3

6. ДОХОДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ. МЕТОДЫ РАСЧЁТА ЦЕНЫ ПРОДУКЦИИ

Доходами предприятия признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этого предприятия, за исключением вкладов участников (собственников имущества).

Доход может быть признан доходом при одновременном соблюдении следующих условий:

- ♦ доход должен быть получен в соответствии с конкретным договором, на основании законодательных и нормативных актов или согласно обычаям делового оборота;
- ♦ сумма дохода должна быть определена;
- ♦ право собственности на материальные ценности (товары, готовую продукцию, материальные запасы и т.п.) должно перейти к покупателю, а выполненные работы (оказанные услуги) должны быть приняты заказчиком;
- ♦ суммы расходов (произведенных или предстоящих), связанных с какой-либо хозяйственной операцией, должны быть определяемыми;
- ♦ необходимо, чтобы должник оплатил или принял на себя обязанности оплатить переданные ему материальные ценности (выполненные работы, оказанные услуги).

Доходы фирмы в зависимости от их характера, условия получения подразделяются на доходы от обычных видов деятельности и прочие доходы. Доходами от обычных видов деятельности является выручка от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг. Прочими доходами являются:

- поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование активов организации;

- поступления от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств, продукции, товаров;
- проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств организации;
- суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности;
- курсовые разницы.

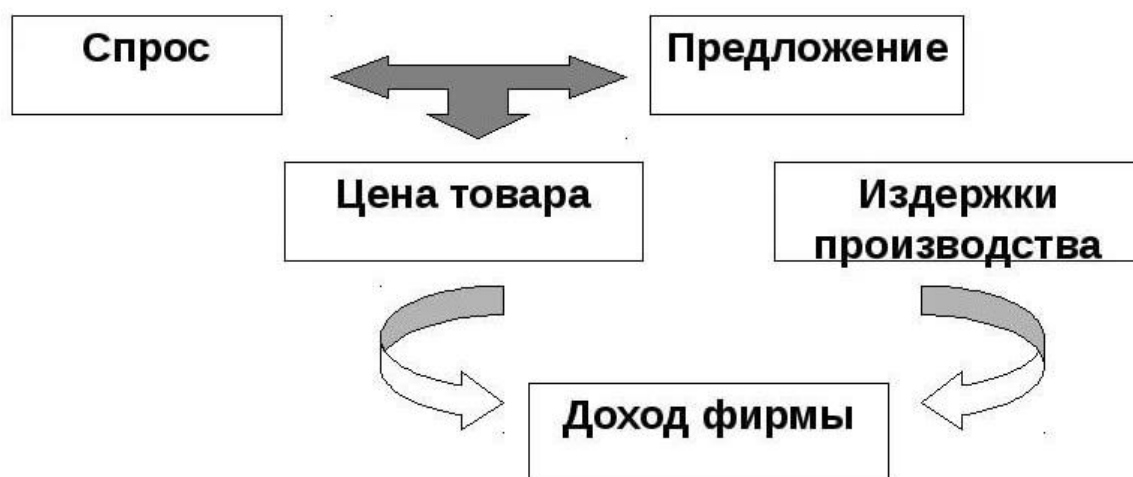


Рис.6.1. Формирование дохода предприятия

Базовым условием формирования дохода является производство и реализация продукции или услуг, которые сопровождаются издержками, создающими себестоимость и, далее, цену продукции и услуг. В строительстве на практике применяются три метода расчета цены продукции – базисно-индексный, ресурсный и на основе укрупненных сметных нормативов, в т. ч. банка данных о стоимости ранее построенных или запроектированных объектов-аналогов. Выбор метода обусловлен объемом информации, располагаемой участниками строительства и требованиями, устанавливаемыми государством (при финансировании из бюджетных средств) и заказчиком.

Базисно-индексный метод используется при составлении сметной документации в составе проектной документации. На основе сметной стоимости,

рассчитанной базисно-индексным методом, определяется начальная (максимальная) цена, которая используется при проведении торгов для формирования твердой договорной цены. Данный порядок обязателен при финансировании строительства из федерального бюджета, бюджетов субъектов Федерации и муниципального бюджета.

Базисно-индексный метод основан на использовании системы сметных нормативов и текущих и прогнозных индексов. Систему сметных нормативов составляет сметно-нормативная база ценообразования 2001 года. Полномочия по решению вопросов ценообразования и сметного нормирования в строительстве возложены на Министерство регионального развития Российской Федерации.

Сметные нормативы – это сметные нормы и методические документы, регламентирующие порядок разработки и применения сметных норм, подлежащие применению при определении сметной стоимости строительства.

Действующие сметные нормативы включены в федеральный реестр сметных нормативов. Ведение реестра нормативов осуществляется Департаментом архитектуры, строительства и градостроительной политики Минрегиона России.

Сметные нормативы подразделяются на:

- ♦ государственные сметные нормативы (государственные элементные сметные нормы, укрупненные сметные нормативы и методические документы в строительстве);

- ♦ отраслевые сметные нормативы;
- ♦ территориальные сметные нормативы;
- ♦ индивидуальные сметные нормативы.

Государственные сметные нормативы – нормативы, предназначенные для определения сметной стоимости строительства объектов капитального строительства вне зависимости от места расположения объектов, являющиеся основой для разработки территориальных сметных нормативов.

Территориальные сметные нормативы – нормативы, предназначенные для определения сметной стоимости строительства объектов капитального

строительства в отдельном субъекте Российской Федерации, учитывающие региональные условия выполнения работ. В федеральный реестр сметных нормативов на сегодняшний день включены территориальные сметные нормативы 74 субъектов Российской Федерации. Субъекты Российской Федерации, территориальные сметные нормативы которых не включены в федеральный реестр, составляют сметную документацию с применением государственных сметных нормативов. К таким субъектам РФ относятся Архангельская область, Еврейская АО, Ивановская область, Калужская область, Курганская область, Пермский край, Псковская область, Томская область и город федерального значения Москва.

Отраслевые сметные нормативы – нормативы, предназначенные для определения сметной стоимости объектов капитального строительства, учитывающие специфику соответствующей отрасли. В федеральный реестр на сегодняшний день включены отраслевые сметные нормативы, применяемые для определения стоимости строительства объектов инфраструктуры железнодорожного транспорта, объектов атомной энергетики, отраслевые сметные нормативы на работы по техническому обслуживанию и ремонту оборудования городского хозяйства, объектов магистрального трубопроводного транспорта нефти и нефтепродуктов.

Индивидуальные сметные нормативы – нормативы, предназначенные для строительства отдельного объекта, разрабатываемые по предусматриваемым в проектной документации технологиям производства работ, отсутствующим или отличным от технологий, учтенных действующими государственными сметными нормативами.

Система текущих и прогнозных индексов разрабатывается для приведения базисного уровня цен в текущий уровень цен. Классификация индексов представлена на рис. 6.2. Индексы различаются по видам объектов капитального строительства, по видам сметно-нормативной базы, по способу применения, по элементам затрат сводного сметного расчета, по территории применения.

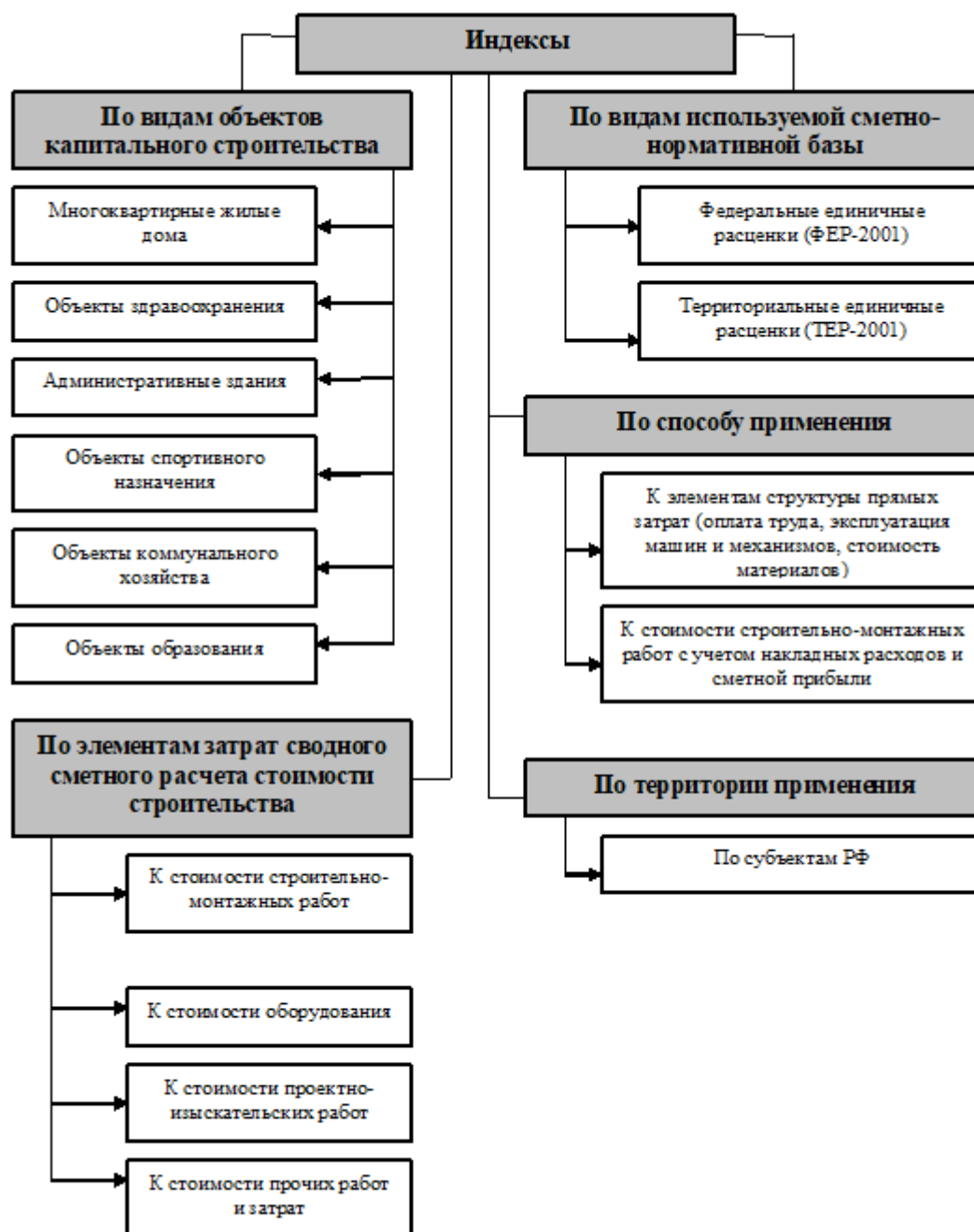


Рис. 6.2. Классификация индексов

Индексы разрабатываются на федеральном уровне – Министерством экономического развития (индексы-дефляторы), Министерством регионального развития (прогнозные и текущие индексы), на региональном уровне – органами исполнительной власти. Например, в Москве Департаментом экономической политики и развития города Москвы разрабатываются прогнозные индексы-

дефляторы, прогнозные коэффициенты инфляции, Москомэкспертизой – коэффициенты пересчета к сметно-нормативной базе 2001 года ТСН-2001.

Приведение в уровень текущих (прогнозных) цен производится путем перемножения элементов затрат или итогов базисной стоимости на соответствующий индекс с последующим суммированием итогов.

Ресурсный метод определения стоимости строительства представляет собой калькулирование в текущих (прогнозируемых) ценах и тарифах элементов затрат (ресурсов), необходимых для реализации проекта. Калькулирование себестоимости ведется на основе выраженных в натуральных измерителях потребности в материалах, изделиях, конструкциях (в том числе вспомогательных, применяемых в процессе производства работ), данных о расстояниях и способах их доставки на площадку строительства, расхода энергоносителей на технологические цели, времени эксплуатации строительных машин и их состава, затрат труда рабочих. Указанные ресурсы выделяются из проектных материалов и различных нормативных и других источников.

В качестве исходных данных выделяются следующие ресурсные показатели:

- данные о трудоемкости работ (в чел.-часах) для определения размеров заработной платы рабочих, выполняющих соответствующие работы и обслуживающих строительные машины;
- данные о времени использования строительных машин (в маш. - часах);
- данные о расходе материалов, изделий (деталей) и конструкций (в принятых физических единицах измерения: куб. м, кв. м, т и пр.).

Метод применения банка данных о стоимости ранее построенных или запроектированных объектов используются стоимостные данные по ранее построенным или запроектированным аналогичным зданиям и сооружениям. Применяется при небольшом объеме информации, которой недостаточно для

определения стоимости базисно-индексным и ресурсным методами и предназначен для планирования инвестиций (капитальных вложений), оценки эффективности использования средств, направляемых на капитальные вложения и подготовки технико-экономических показателей в задании на проектирование. При финансировании из частных инвестиций метод может быть использован при заключении договора подряда по приблизительной цене, которая в процессе строительства будет корректироваться.

Свободная (договорная) цена на строительную продукцию — это цена, устанавливаемая заказчиком и генподрядчиком на равноправной основе при заключении договора подряда (контракта) на капитальное строительство или капитальный ремонт зданий и сооружений. Эта цена формируется с учетом спроса и предложения на строительную продукцию, складывающихся условий на рынке, стоимости материалов, применяемых машин и оборудования, а также обеспечения прибыли подрядных организаций для расширенного воспроизводства, уплаты налогов.

Основным методом экономической оптимизации цены строительной продукции являются подрядные торги. На основе прогнозного уровня стоимости, определенного в составе сметной документации, заказчики (инвесторы) в подрядчики формируют договорные цены на строительную продукцию. Подготовка материалов обоснования договорной цены на строительство является обязанностью стороны, которой поручается это выполнить в соответствии с достигнутой договоренностью. Как правило, это - подрядчик. При проведении подрядных торгов договорная цена стройки (части ее) устанавливается после оценки и сопоставления предложений, предъявленных подрядчиками, а в случаях, когда торги не проводятся, - на основании согласования ее между заказчиком и генподрядчиком.

Договорные цены могут быть открытыми и твердыми. Твердая (окончательная) договорная цена фиксируется в договоре подряда и остается неизменной на весь период его действия за исключением случаев внесения

заказчиком изменений в проект в ходе его выполнения. Чаще твердая договорная цена используется при заключении договоров подряда на небольшие объекты, продолжительность строительства которых не превышает 3-6 месяцев. Небольшие сроки строительства позволяют легко спрогнозировать возможное изменение затрат на выполнение строительно-монтажных работ и учесть их сразу при определении договорной цены. Открытая договорная цена устанавливается в договоре подряда в виде начальной договорной цены, т.е. в размере, фиксированном на определенную дату. Начальная договорная цена подлежит последующему уточнению в процессе выполнения работ. При этом в договоре подряда обязательно указывается механизм корректировки договорной цены, который может быть индексным или компенсационным.

7. РАСХОДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

7.1. Понятие и создание себестоимости продукции

Затраты — объём ресурсов (для сравнимости и других целей часто представленных в стоимостной оценке), использованных в процессе хозяйственной деятельности за определённый временной промежуток. Это выраженные в денежной форме траты предприятий. Возникают вследствие использования приобретенных товаров или услуг для обеспечения производственно-управленческого процесса. Официального определения понятия "затраты" в нормах законодательства не содержится. Категория затрат непосредственно связана с рядом других категорий: себестоимостью — стоимостной оценкой использованных ресурсов (затрат); расходами; издержками.

Затраты – это когда ресурсы используются. При этом они никуда не уходят. Они превращаются в другой ресурс – незавершенное производство, работу, которая выполняется, но еще не выполнена, услугу, которая оказывается, но еще до конца не оказана. Они могут превратиться и в необоротный актив – основное средство. Затраты становятся расходами в момент их фактического использования в производстве.

Расходы – это когда ресурсы уходят во внешнюю среду. Это те затраты, которые в определенный период подтверждены документально, имеют экономическое обоснование и полностью перенесли свою стоимость на реализованную в этот же период продукцию. Расходы выражаются денежно, с ними связано уменьшение экономических выгод. Это взятые предприятием обязательства в ходе коммерческих транзакций. Возникают, когда предприятие утрачивает ресурсы либо уменьшается их стоимость. Затраты – это часть расходов, и в их состав они могут войти только при соблюдении перечисленных условий.

Расходами предприятия признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества). Расходы предприятия в зависимости от их характера, условий осуществления и направлений деятельности подразделяются на:

- ♦ расходы по обычным видам деятельности;
- ♦ прочие расходы.

Расходы по обычным видам деятельности являются расходы, связанные с изготовлением продукции и продажей продукции, приобретением и продажей товаров. Такими расходами также считаются расходы, осуществление которых связано с этой деятельностью. Расходы по обычным видам деятельности формируют:

- расходы, связанные с приобретением сырья, материалов, товаров и иных материально-производственных запасов;
- расходы, возникающие непосредственно в процессе переработки (доработки) материально-производственных запасов для целей производства продукции, выполнения работ и оказания услуг и их продажи, а также продажи (перепродажи) товаров (расходы по содержанию и эксплуатации основных средств и иных внеоборотных активов, а также по поддержанию их в исправном состоянии, коммерческие расходы, управленческие расходы и др.).

При формировании расходов по обычным видам деятельности должна быть обеспечена их группировка по следующим элементам:

- материальные затраты;
- затраты на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды;
- амортизация;

- прочие затраты.

Прочими расходами являются:

- расходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование активов организации;
- расходы, связанные с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств и иных активов, отличных от денежных средств, продукции, товаров;
- проценты, уплачиваемые организацией за предоставление ей в пользование денежных средств (кредитов, займов);
- расходы, связанные с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями.

Для целей формирования предприятием финансового результата деятельности от обычных видов деятельности определяется себестоимость проданных товаров, продукции, работ и услуг, которая формируется на базе расходов по обычным видам деятельности.

Себестоимость продукции – совокупность затрат предприятия на производство и реализацию продукции. В себестоимости продукции находят отражение все произведенные предприятием затраты живого и овеществленного труда в виде расходов сырьевых, материальных, топливно-энергетических ресурсов, амортизации основных фондов, оплаты труда. Себестоимость включает прямые материальные и трудовые затраты, а также накладные расходы на управление и обслуживание производства. Себестоимость является синтетическим понятием, которое в стоимостной форме обобщает суммарные затраты предприятия на потребленные средства производства, заработную плату и оплату услуг сторонним организациям по изготовлению, транспортировке и реализации продукции. Функции себестоимости: база для формирования цены, учёт и контроль затрат, экономическое обоснование принятия решений, база для определения дохода, прибыли и рентабельности.

В строительстве различают сметную, плановую и фактическую себестоимость.

Сметная себестоимость продукции включает расходы на приобретение материалов, топлива, энергии, оплату труда наемных работников, компенсацию износа используемых фондов и другие затраты.

Все издержки в зависимости от способов их включения в сметную себестоимость продукции подразделяются на прямые и накладные. Под прямыми затратами подразумеваются расходы, связанные с производством строительных работ, которые можно на основании действующих нормативом определять и непосредственно включить в себестоимость конкретных строительных объектов. Под накладными расходами понимают расходы, связанные с организацией и управлением производством строительных работ, относящихся к деятельности строительной организации в целом. Сметная себестоимость (СС) определяется по формуле:

$$CC = ПЗ + НР, \quad (7.1)$$

Сметная себестоимость определяется проектной организацией при разработке проектной документации в разделе 11 «Смета на строительство объекта капитального строительства». Она является основой для расчета плановой себестоимости продукции и позволяет, с одной стороны, строительной фирме планировать уровень затрат, а с другой стороны, заказчику – выполнить расчет начальной (максимальной) цены для проведения торгов с подрядными строительными фирмами.

Сметная себестоимость является основным показателем, по которому государственные органы налогообложения контролируют прибыльность конкретной сделки строительной фирмы.

Плановая себестоимость продукции представляет собой планируемую величину затрат строительной фирмы на выполнение определенного комплекса строительно-монтажных работ. Планирование себестоимости продукции

ведется строительными фирмами самостоятельно и является составной частью их бизнес-плана. Плановая себестоимость отличается от сметной себестоимости на величину, соответствующую определенному заданию по снижению себестоимости ($Зс$) и на величину расходов, покрываемых в порядке компенсаций ($К$) сверх сметной стоимости (договорной цены).

Плановая себестоимость определяется по формуле:

$$СС_{пл} = СС - Зс + К, \quad (7.2)$$

где $СС$ - сметная себестоимость;

$Зс$ - задание по снижению себестоимости;

$К$ - компенсации.

Фактическая себестоимость продукции – сумма издержек (затрат), произведенных строительной фирмой в ходе выполнения работ в сложившихся условиях. Целью учета фактической себестоимости продукции является отражение фактических затрат, выявление отклонений от ожидаемых, а также контроль за использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Учет затрат на производство продукции ведется бухгалтерией строительной фирмы

Для эффективного управления затратами разработана соответствующая их классификация. Классификация используется в процессе учета, анализа, калькулирования, планирования и контроля издержек.

Группировка затрат по калькуляционным статьям отражает их состав в зависимости от направления расходов (непосредственное производство или обслуживание его) и места возникновения (основное производство, вспомогательные службы, обслуживающие хозяйства). Эта группировка применяется для определения себестоимости продукции, плановой и фактической себестоимости отдельных видов выпускаемой продукции как в целом по фирме, так и по отдельным объектам.

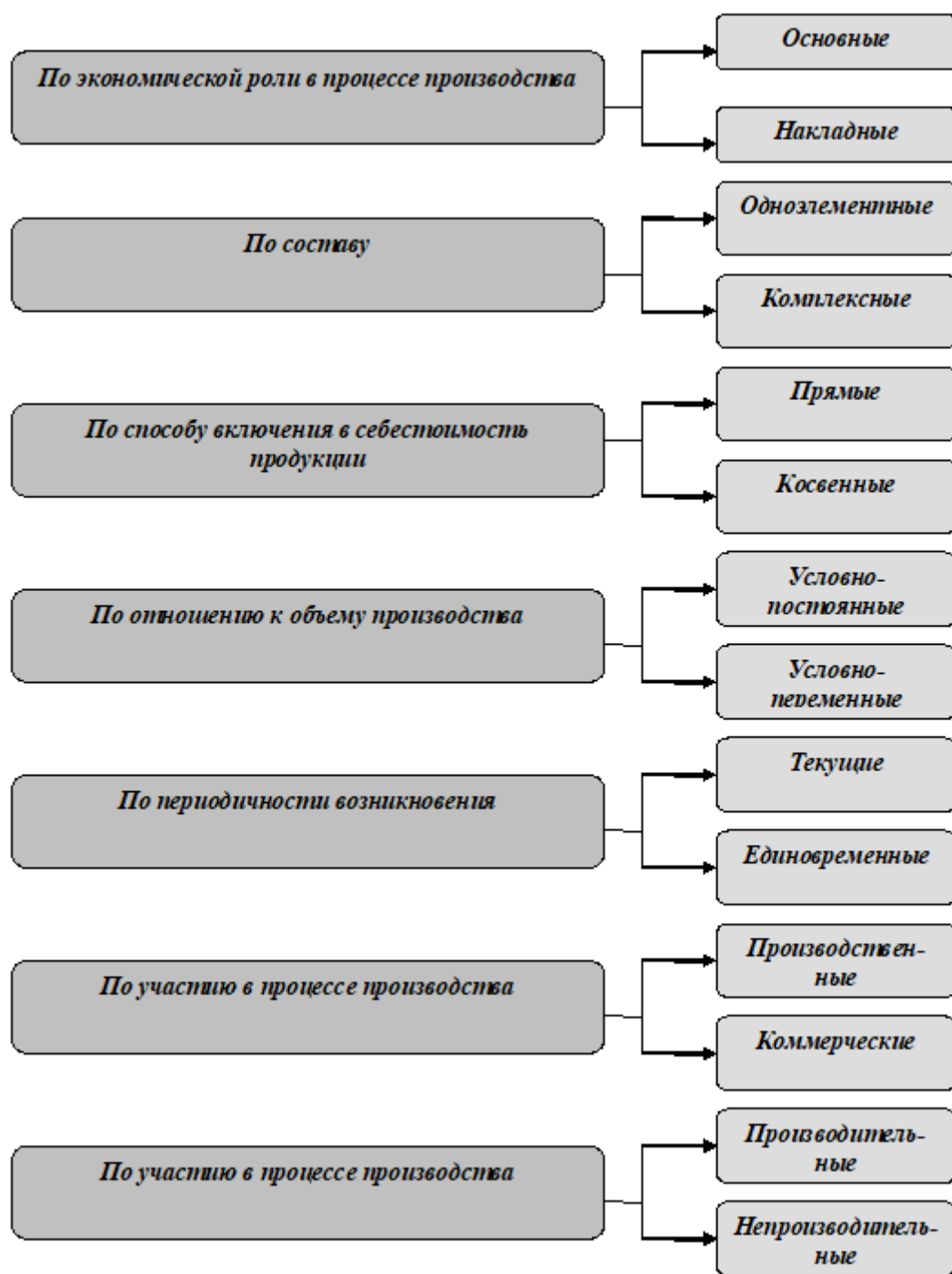


Рис. 7.1. Признаки классификации расходов, включаемых в себестоимость продукции

Многочисленные затраты, формирующие себестоимость продукции, в практике планирования и учета по содержанию и назначению классифицируются по:

- ♦ экономической роли в процессе производства;
- ♦ составу;
- ♦ способу включения в себестоимость продукции;

- ♦ отношению к объему производству;
- ♦ периодичности возникновения;
- ♦ участию в процессе производства;
- ♦ эффективности.

Группировка затрат по экономическим элементам (материальные затраты, затраты на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизация, прочие затраты) отражает их распределение по экономическому содержанию независимо от формы их использования для производства того или иного вида продукции и места осуществления этих затрат. Эта группировка затрат применяется при составлении сметы затрат на производство и используется при планировании снижения себестоимости, составлении материальных балансов, нормировании оборотных средств.

По способу включения в себестоимость продукции группируются на прямые и косвенные. Прямые – затраты, непосредственно связанные с производством отдельных видов продукции. К ним относятся: материалы, топливо, энергия на технологические нужды, зарплата основных рабочих и др. Могут быть прямо и непосредственно включены в себестоимость.

Косвенные – затраты, связанные с производством нескольких видов продукции (расходы на содержание и эксплуатацию оборудования, цеховые, общепроизводственные, общехозяйственные), включаемые в их себестоимость с помощью специальных методов. Обычно к качеству базы для расчета принимают размер прямых расходов. Они не могут быть прямо отнесены на себестоимость отдельных изделий и распределяются между изделиями косвенным образом по какому –либо условному признаку.

По признаку отношения к производственному процессу (по экономической роли в процессе производства) затраты подразделяются на основные и накладные. Основные затраты – расходы, непосредственно связанные с процессом производства продукции (выполнением работ, оказанием услуг) (материалы, заработная плата рабочих т .п.).

Накладные затраты – расходы по управлению производственным процессом и его обслуживанию.

По отношению к объему производства затраты подразделяются на пропорциональные (условно-переменные) и непропорциональные (условно-постоянные). Условно-переменные прямо зависят от изменения объема производства и реализации продукции, однако степень такой зависимости различна. Она может носить пропорциональный характер (при котором сумма переменных затрат отдельных видов растет или сокращается пропорционально росту или снижению объема производства и реализации продукции); деgressивный характер (при котором сумма переменных затрат отдельных видов растет меньшими темпами, чем возрастает объем производства и реализации продукции, например, расходы на рекламу при эффективном ее осуществлении); прогрессивный характер (при котором сумма переменных затрат отдельных видов растет более высокими темпами, чем увеличивается производство и объем реализации продукции, например, расходы на заработную плату работников производства при сдельно-премиальной системе оплаты их труда). Таким образом, наличие переменных затрат обусловлено процессом производства и реализации продукции предприятия.

Условно-постоянные не зависят от изменения объема производства и реализации продукции, т. е. они имеют место даже в том случае, если фирма временно не осуществляет производственную деятельность. Рассматривая постоянные затраты, следует иметь в виду, что они являются таковыми только в коротком периоде производственной деятельности фирмы. В длительном периоде этой деятельности все виды затрат фирмы подвержены изменению.

Самый яркий пример применения данной классификации – определение точки безубыточности, т.е. того объема продаж, при котором производство становится безубыточным.

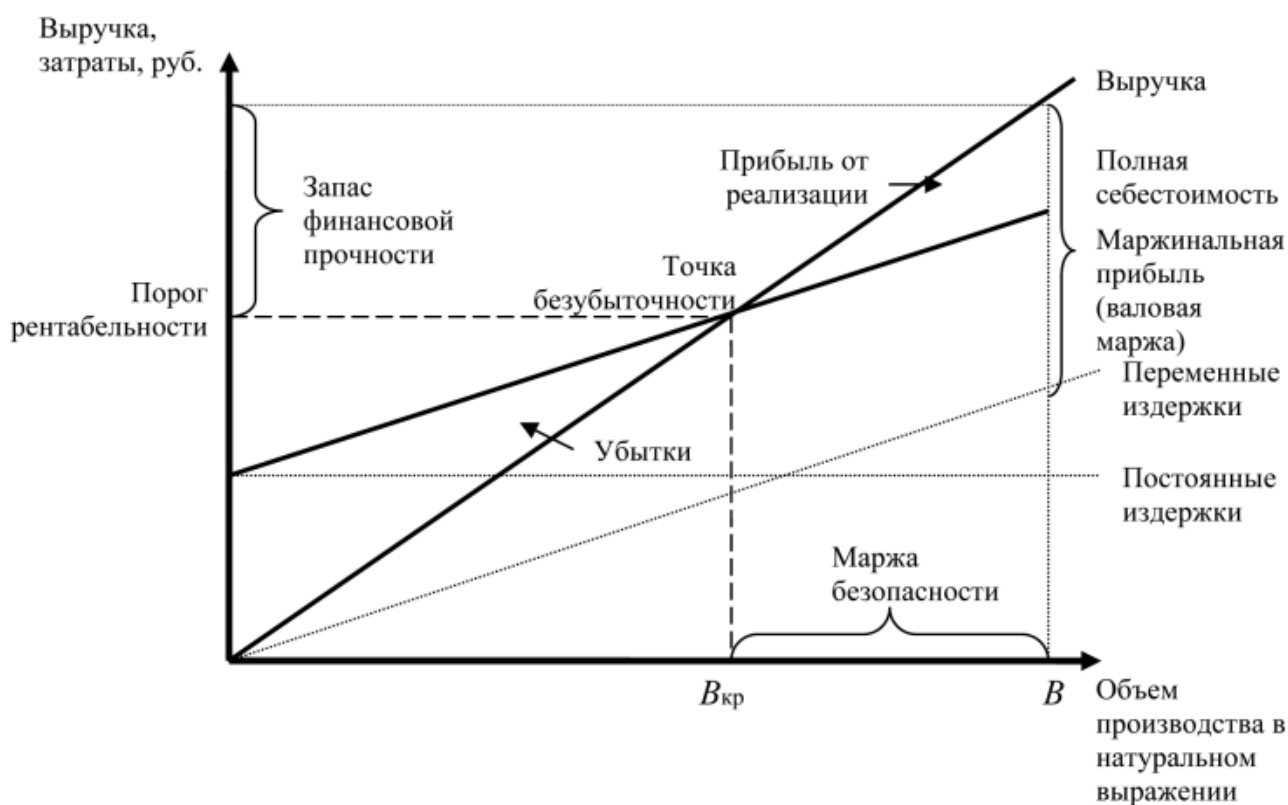


Рис.7.2. Графическое определение точки безубыточности или порога рентабельности

Классификация по отношению к объему производства лежит в основе системы учета маржинального дохода и маржинальной прибыли

По составу затраты подразделяются на одноэлементные и комплексные. Одноэлементные (статьи калькуляции) состоят из одного экономического элемента (сырье, заработная плата, отчисления на социальное страхование и т. д.). Комплексные (расходы по содержанию и эксплуатации оборудования, цеховые расходы, общепроизводственные расходы и т.д.) состоят из нескольких экономически разнородных, но имеющих одинаковое производственное назначение элементов.

По участию в процессе производства происходит деление затрат на производственные и коммерческие (внепроизводственные) обусловлено тем, что каждое изделие проходит два цикла: производственный цикл и цикл реализации. Состав и экономическое содержание затрат на этих циклах

существенно различаются. Кроме того, эти виды затрат отличаются один от другого по времени возникновения и возможным направлениям снижения удельного веса расходов при осуществлении отдельных операций.

По эффективности отличие между производительными и непроизводительными расходами состоит в том, что непроизводительные затраты не планируются, т. е. при правильной организации технологического процесса могут быть устранены. К непроизводительным расходам относятся потери от простоев, брак продукции и т.п.. Еще одной отличительной чертой непроизводительных расходов является то, что большая их часть поддается восстановлению за счет виновных лиц или предприятий.

Уровень себестоимости продукции в значительной мере определяется предприятием-изготовителем. На уровень себестоимости оказывают влияние такие объективные факторы, как 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.

При рассмотрении создания себестоимости продукции, работ или услуг необходимо выделить роль налогов – обязательных платежей, взимаемые государством (в лице центральных и местных органов власти) с населения, предприятий и организаций, зачисляемые в доходы федеральных, республиканских или местных бюджетов. Налоги являются одной из форм финансовых отношений, обеспечивающих распределение и перераспределение доходов в соответствии с задачами экономического и социального развития общества.

Налог на добавленную стоимость (НДС) представляет собой форму изъятия в бюджетную систему части прироста стоимости, созданной в процессе производства товаров, работ и услуг, вносимой в бюджет по мере их реализации. Объектом налогообложения являются обороты по реализации товаров, выполненных работ и услуг.

В строительных предприятиях налогом облагается стоимость выполненных и оплаченных заказчиком строительно-монтажных работ, исходя из выручки от реализации продукции. К оборотам строительных организаций, облагаемым НДС, относятся строительно-монтажные работы, выполненные и хозяйственным способом. Налог взимается также с выручки строительной организации, полученной от оказания транспортных услуг, услуг по сдаче в аренду имущества и других платных услуг. Кроме того, объектом налогообложения является также выручка от реализации основных фондов и нематериальных активов, материалов, выдача материалов, продуктов, товаров своим работникам в счет заработной платы. Подлежат налогообложению НДС средства от взимания штрафов, взыскания пени, выплаты неустоек, полученные за нарушение обязательств, предусмотренных договорами.

Выручка строительной организации по всем видам деятельности вместе с НДС (в расчетных документах НДС называется отдельной строкой) поступает в распоряжение строительной фирмы. Одновременно строительная организация, со своей стороны является также плательщиком НДС по приобретенным материальным и техническим ресурсам, услугам.

Поскольку НДС исчисляется исходя из размера чистого дохода, созданного на каждой стадии производства и обращения, а установленная ставка налога применяется к облагаемому обороту, то сумма НДС, подлежащая взносу в бюджет, определяется как разница между суммами налога, полученными от заказчиков и покупателей (за выполненные работы и оказанные услуги, а также за проданные основные фонды, материалы а другие виды имущества) и суммами налога, фактически уплаченными поставщикам за материально-технические ресурсы (работы, услуга), стоимость которых относится на издержки производства и обращения (себестоимость СМР).

7.2. Пути снижения себестоимости продукции

При анализе фактической себестоимости выпускаемой продукции, выявлении резервов и экономического эффекта от ее снижения чаще всего используется расчет по экономическим факторам. Экономические факторы наиболее полно охватывают все элементы процесса производства – средства, предметы труда и сам труд. Они отражают основные направления работы коллективов предприятий по снижению себестоимости: повышение производительности труда, внедрение передовой техники и технологии, лучшее использование оборудования, удешевление заготовки и лучшее использование предметов труда, сокращение административно-управленческих и других накладных расходов, сокращение брака и ликвидация непроизводительных расходов и потерь.

На уровень себестоимости оказывают влияние такие факторы, как потребность в сырье, механизмах, рабочей силе и сложившийся уровень цен на ресурсы. В то же время на себестоимость продукции существенно влияет рациональное и эффективное использование этих ресурсов. На рисунке 7.3. представлен общий набор факторов себестоимости изготовленной продукции, выполненных работ или предоставленных услуг различных сфер деятельности.



Рис. 7.3. Графическое определение точки безубыточности или порога рентабельности

Управление затратами в строительном производстве — одно из важнейших направлений менеджмента в строительстве. Снижение затратоемкости строительного производства является основой снижения капиталоемкости инвестиционной продукции, а, следовательно, условием повышения эффективности инвестиционных проектов и привлечения в экономику новых инвестиций.

Стоимость строительных и монтажных работ складывается из различных экономических категорий затрат, поэтому сметные нормативы и соответственно сметная стоимость работ подразделяются на элементы затрат. Структура сметной стоимости предполагает затраты на материалы, изделия и конструкции (50-60%), затраты на основную заработную плату рабочих (10-17%), затраты на эксплуатацию строительных машин и механизмов (в т.ч. заработная плата рабочих-машинистов) (5-10%), накладные расходы (12-20%), плановые накопления или сметная прибыль (8-11%). Перечисленные затраты являются элементами объекта управления — себестоимости строительной продукции. На процесс снижения себестоимости строительства влияют факторы, представленные на рисунке 7.4.

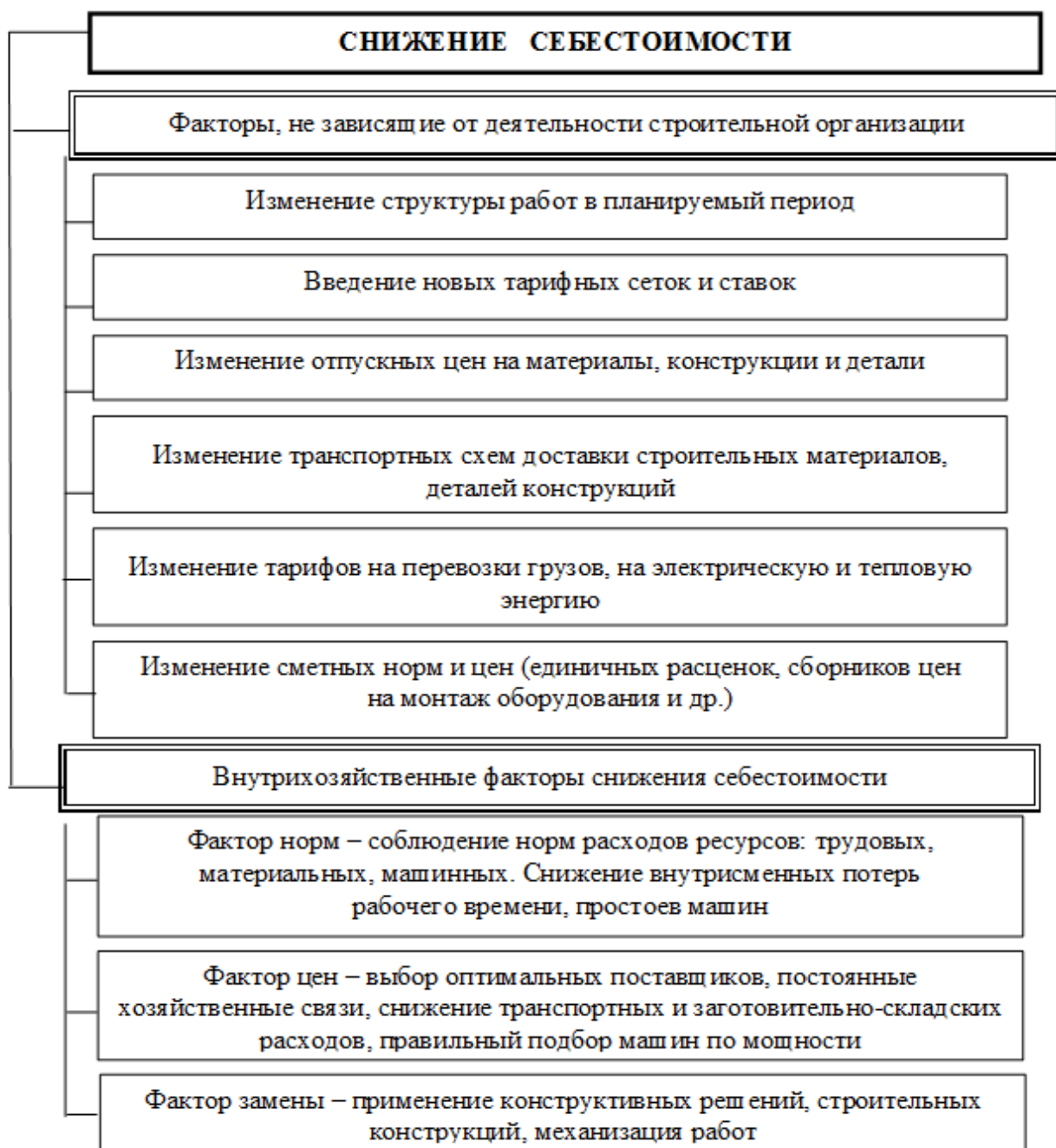


Рис.7.4. Факторы снижения себестоимости строительства

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;

- набор эффективного портфеля запасов;

- оптимальное управление запасами сырья, материалов, конструкций;

- профессиональный маркетинг.

Под резервами снижения себестоимости продукции понимают объективную возможность снизить ее на предприятии. Выявление резервов снижения себестоимости должно опираться на комплексный технико-экономический анализ работы предприятия: изучение технического и организационного уровня производства, использование производственных мощностей и основных фондов, сырья и материалов, рабочей силы, хозяйственных связей. Непосредственной задачей анализа являются: проверка обоснованности бюджета и плана по себестоимости, оценка выполнения бюджета и изучение причин отклонений от него, выявление резервов снижения себестоимости (рисунок 7.5), изыскание путей их мобилизации.

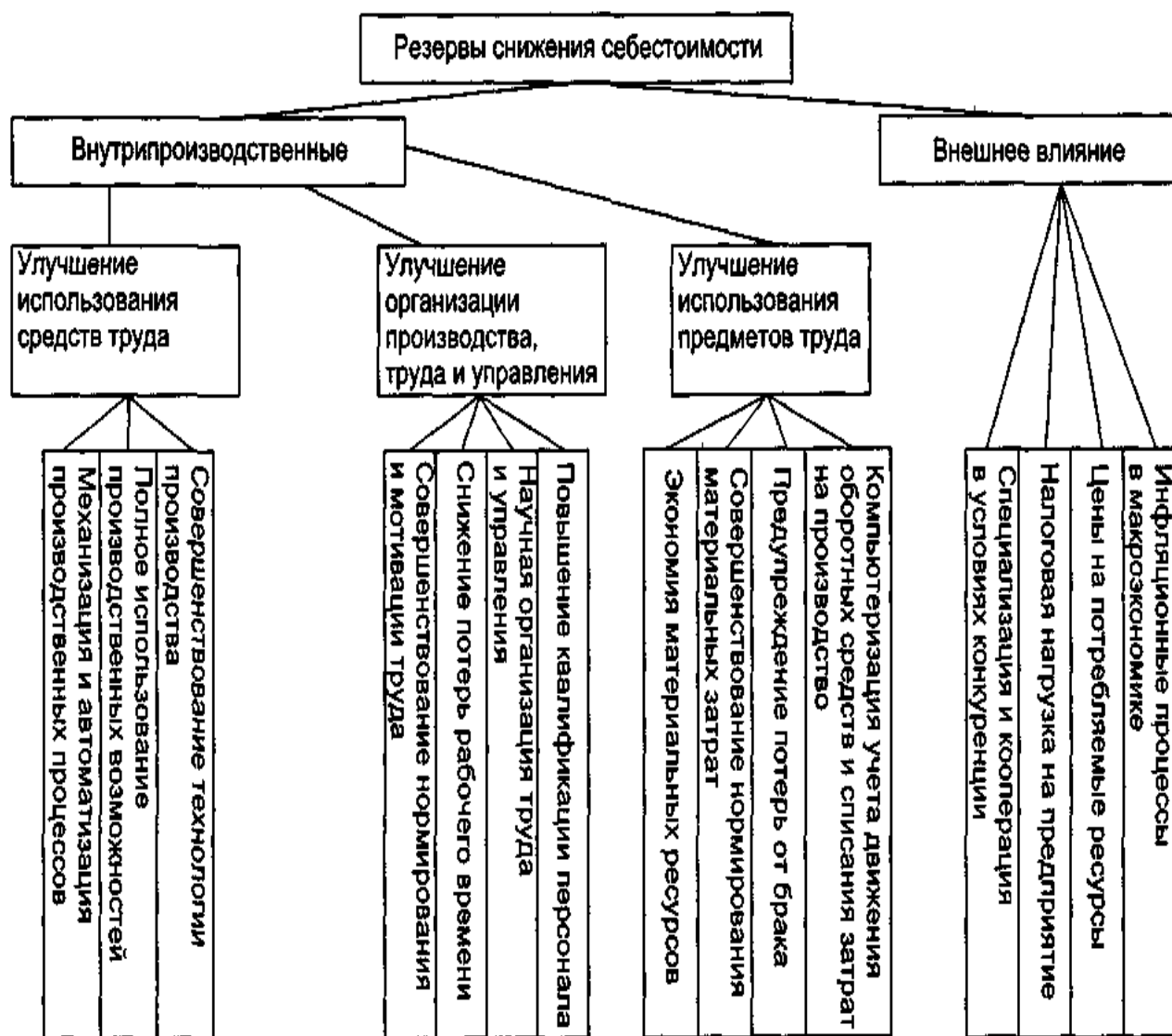


Рис.7.5. Факторы снижения себестоимости строительства

Реализация планируемого задания по снижению себестоимости может быть определена технико-экономическим расчетом по статьям затрат на основе плана мероприятий повышения технического и организационного уровня производства.

♦ снижение себестоимости продукции за счет сокращения затрат на строительные материалы ($C_{\text{мат}}$, %) рассчитывается по формуле:

$$C_{\text{мат}} = Y_{\text{м}} \times [1 - \{(100 - Y_{\text{р}}) \times (100 - Y_{\text{у}}) / 100\}], \quad (7.3)$$

где $Y_{\text{м}}$ - удельный вес затрат на материалы и конструкции в сметной стоимости продукции, %;

Y_p, Y_u - снижение норм расхода и цен на материалы, %.

♦ снижение расходов на эксплуатацию строительных машин ($C_{мех}$, %) рассчитывается по формуле:

$$C_{мех} = \frac{(Y_{мех} \times \Pi_{уп} \times P_{мех})}{(100 + P_{мех}) \times 100}, \quad (7.4)$$

где $Y_{мех}$ - уровень расходов на эксплуатацию строительных машин в сметной стоимости продукции, %;

$\Pi_{уп}$ - доля условно-постоянных расходов на эксплуатацию строительных машин в сметной стоимости, %;

$P_{мех}$ - планируемый рост выработки машин, %.

♦ снижение себестоимости продукции за счет роста производительности труда ($C_{пт}$, %) рассчитывается по формуле:

$$C_{пт} = \left[1 - \frac{I_{зп}}{I_{пт}} \right] \times Y_{зп}, \quad (7.5)$$

где $I_{зп}$ - рост заработной платы, %;

$I_{пт}$ - рост производительности труда, %;

$Y_{зп}$ - удельный вес заработной платы в себестоимости продукции, %.

♦ снижение себестоимости продукции за счет сокращения продолжительности строительства ($C_{п}$, %) рассчитывается по формуле:

$$C_{п} = K_{п} \times H_{нр} \times \left[1 - \frac{T_{пл}}{T_{н}} \right], \quad (7.6)$$

где $K_{п}$ - доля условно-переменной составляющей накладных расходов;

$H_{нр}$ - величина накладных расходов в процентах к себестоимости продукции, %;

$T_{пл}, T_{н}$ - плановая и нормативная продолжительность строительства.

♦ снижение накладных расходов за счет роста выработки рабочих ($C_{в}$, %) рассчитывается по формуле:

$$C_{в} = K_{в} \times H_{нр} \times \left[1 - \frac{B_{пл}}{B_{см}} \right], \quad (7.7)$$

где $K_{в}$ - коэффициент, определяющий долю накладных расходов, зависящих от выработки;

$V_{пл}$ - средняя выработка одного рабочего по плану;

$V_{см}$ - средняя выработка одного рабочего по смете.

♦ снижение уровня накладных расходов от уменьшения удельного веса основной заработной платы рабочих (C_z , %) рассчитывается по формуле:

$$C_z = K_z \times H_{нр} \times \left[1 - \frac{Z_{пл}}{Z_{см}} \right], \quad (7.8)$$

где K_z - коэффициент, определяющий долю накладных расходов, зависящих от удельного веса основной заработной платы;

$Z_{пл}$ - удельный вес основной заработной платы по плану;

$Z_{см}$ - удельный вес основной заработной платы по смете.

Коэффициенты $K_{п}$, $K_{в}$, K_z определяются для каждой строительной фирмы, исходя из ее особенностей. Ориентировочно можно принять $K_{п} = 50\%$, $K_{в} = 16\%$, $K_z = 22\%$ от общей суммы накладных расходов.

8. ПРИБЫЛЬ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ

8.1. Понятие прибыли и ее роль в экономике

Прибыль представляет собой выраженный в денежной форме чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, характеризующий его вознаграждение за риск осуществления предпринимательской деятельности, представляющий собой разницу между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления этой деятельности.

Характеристика роли прибыли фирмы в экономике (рис 8.1).

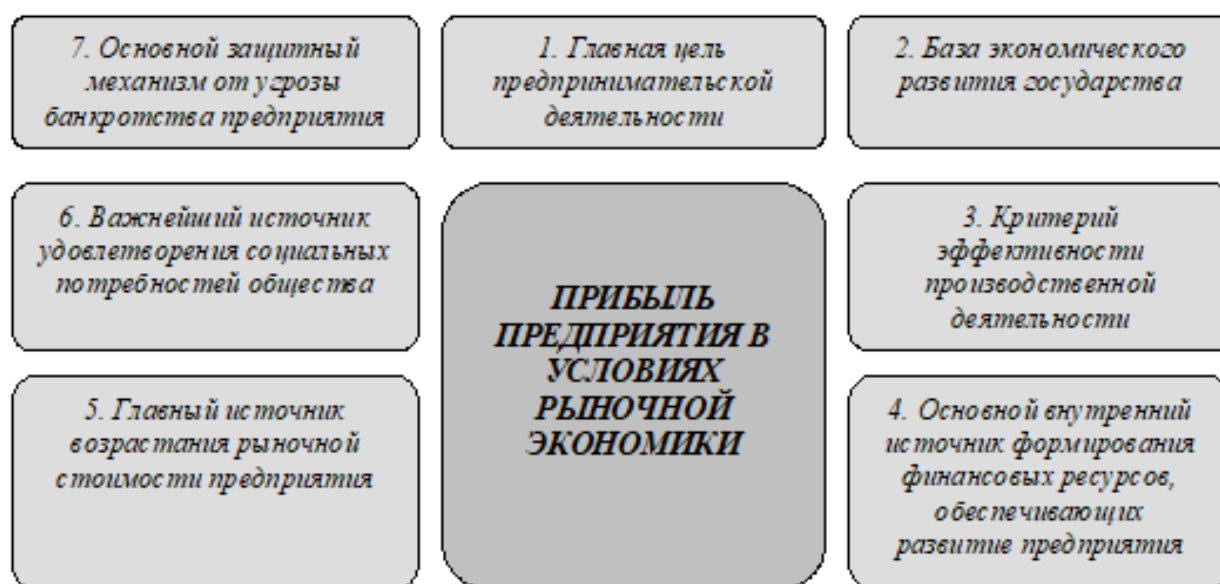


Рис. 8.1. Характеристика роли прибыли предприятия в экономике

Под общим понятием «прибыль» понимаются самые различные ее виды, характеризующиеся в настоящее время несколькими десятками терминов. Все это требует определенной систематизации используемых терминов. Такая систематизация, проведенная по наиболее важным классификационным признакам, приведена на рис. 8.2 и рис. 8.3.



Рис. 8.2. Виды прибыли предприятия

По источникам формирования прибыли, используемые в ее учете, выделяют прибыль от реализации продукции, прибыль от реализации имущества и прибыль от внереализационных операций.

Прибыль от реализации продукции – товаров, работ, услуг – является основным ее видом на фирме, непосредственно связанным с отраслевой спецификой их деятельности. Аналогом этого термина выступает термин «прибыль по основной деятельности». В обоих случаях под этой прибылью понимается результат хозяйствования по основной производственно-сбытовой деятельности фирмы.

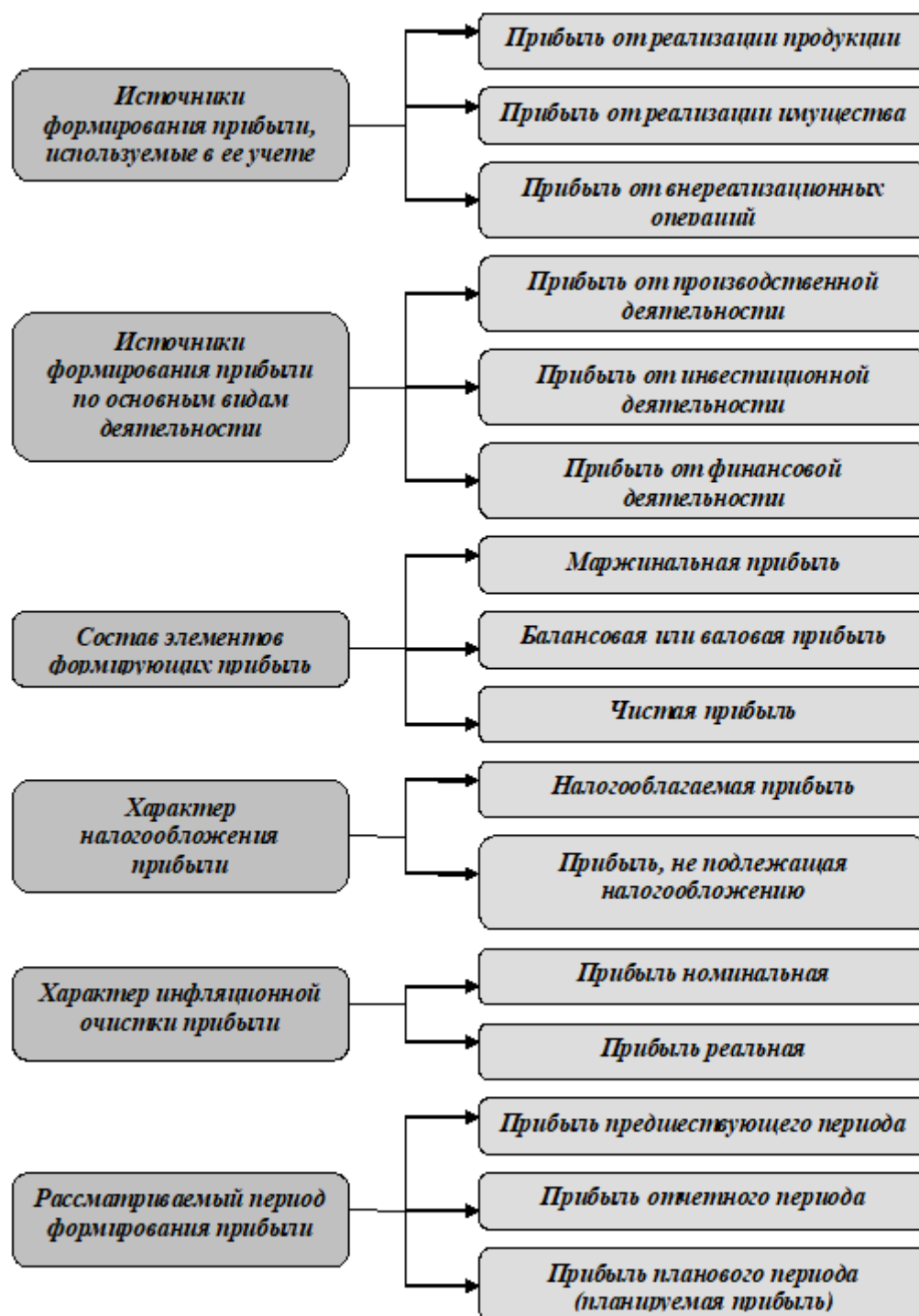


Рис. 8.3. Систематизация видов прибыли предприятия по основным классификационным признакам

Прибыль от реализации имущества представляет собой доход от продажи изношенных или неиспользуемых видов основных фондов и нематериальных активов, а также излишне закупленных ранее запасов сырья, материалов и некоторых других видов материальных ценностей, уменьшенных на сумму

расходов, понесенных фирмой в процессе обеспечения их реализации. Прибыль от реализации основных фондов, нематериальных активов, производственных запасов и другого имущества определяется как разность между ценой реализации без НДС и других вычетов, предусмотренных законодательством, и первоначальной (восстановительной) стоимостью этого имущества по основным фондам, нематериальным активам и малоценным и быстроизнашивающимся, т.е. по остаточной стоимости.

Прибыль от внереализационных операций формально характеризуется термином «доходы от внереализационных операций», однако по своему сущностному содержанию относится к категории прибыли, так как отражается в отчетности в виде сальдо между полученными доходами и понесенными расходами по этим операциям. К составу доходов, формирующих прибыль, относятся доходы от паевого участия данной фирмы в деятельности других совместных предприятий с отечественными и зарубежными партнерами (в виде распределенной прибыли на сумму его паев в совместных предприятиях), доходы от принадлежащих фирме облигаций, акций и других ценных бумаг, выпущенных сторонними эмитентами (в виде сумм процентов и дивидендов), доходы по депозитным вкладам предприятия в банках, полученные штрафы, пени и неустойки и некоторые другие.

В процессе расчета балансовой прибыли учитываются доходы и расходы строительной организации, не связанные с процессом реализации по так называемым внереализационным операциям. К ним относятся доходы:

- ♦ от долевого участия в деятельности других предприятий, сдачи имущества в аренду, дивидендов по акциям;
- ♦ по облигациям и другим ценным бумагам, принадлежащим строительной фирме;
- ♦ экономические санкции, полученные (и уплаченные) за нарушение хозяйственных договоров;
- ♦ убытки от содержания объектов по прерванным договорам;

- ♦ уценки производственных запасов;
- ♦ убытки от списания дебиторской задолженности и др.

По источникам формирования прибыли в разрезе основных видов деятельности предприятия выделяют прибыль от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности. На первый взгляд кажется, что этот признак классификации идентичен ранее рассмотренному признаку, но это не так. Только первые позиции систематизации прибыли по этим признакам совпадают, так как операционная прибыль является результатом производственной деятельности. Что касается инвестиционной деятельности, то ее результаты отражены частично в прибыли от внереализационных операций (в виде доходов от участия в совместных предприятиях, от владения ценными бумагами и от депозитных вкладов), а частично – в прибыли от реализации имущества (реализация активов носит характер дезинвестиций и является предметом инвестиционной деятельности предприятия).

Особого рассмотрения требует понятие прибыли от финансовой деятельности, основные денежные потоки по которой связаны с обеспечением фирмы внешними источниками финансирования (привлечение дополнительного акционерного капитала или паевого капитала, эмиссии облигаций или других долговых ценных бумаг, привлечение кредита в различных формах, а также обслуживание привлеченного капитала путем выплаты дивидендов и процентов и погашения обязательств по основному долгу). В процессе финансовой деятельности как собственный, так и заемный капитал, привлеченный из внешних источников, может быть получен на более или менее выгодных условиях, что соответственно отразится на результатах операционной или инвестиционной прибыли. Поэтому под прибылью от финансовой деятельности понимается косвенный эффект от привлечения капитала из внешних источников на условиях более выгодных, чем среднерыночные.

По составу элементов, формирующих прибыль, различают маржинальную, валовую (балансовую) и чистую прибыль предприятия. Под этими терминами понимают различную степень «очистки» полученных чистых доходов от понесенных в процессе хозяйственной деятельности затрат.

Маржинальная прибыль характеризует сумму чистого дохода от операционной деятельности за вычетом суммы переменных затрат (рис.8.3). Это предельная прибыль, которую может получить предприятие от производства и продажи продукции. Показатель маржинальной прибыли лежит в основе принятия управленческих решений, связанных с изменением продукции, пересмотром цен, установлением размера премий, стимулирующих реализацию продукции, проведением маркетинговых операций.



Рис. 8.4. Схема «очистки» прибыли предприятия

Валовая прибыль характеризует сумму чистого дохода от операционной деятельности за вычетом всех операционных расходов, как постоянных, так и переменных (балансовая прибыль соответственно представляет собой разницу между всей суммой чистого дохода предприятия и всей суммой его текущих затрат).

Чистая прибыль характеризует сумму балансовой (или валовой) прибыли, уменьшенную на сумму налоговых платежей за счет нее.

Валовая прибыль строительного предприятия определяется как сумма балансовой и расчетной прибыли:

$$П_{\text{в}} = П_{\text{б}} + П_{\text{р}}, \quad (8.1)$$

где $П_{\text{р}}$ - прибыль, определенная расчетным путем в случае реализации продукции и услуг по ценам выше рыночных, безвозмездного получения финансово-материальных ресурсов, прямого обмена продуктами, работами, услугами.

Налогооблагаемая прибыль рассчитывается на основе валовой для целей определения платежей в бюджет ($П_{\text{но}}$).

Чистая прибыль представляет собой прибыль предприятия, оставшуюся в его распоряжении после уплаты налогов ($Н$).

$$П_{\text{ч}} = П_{\text{но}} - Н, \quad (8.2)$$

По характеру налогообложения прибыли выделяют налогооблагаемую прибыль и не облагаемую налогом ее части. Такое деление прибыли играет важную роль в формировании налоговой политики предприятия, так как позволяет оценивать альтернативные хозяйственные операции с позиций конечного их эффекта. Состав прибыли, не подлежащих налогообложению, регулируется соответствующим законодательством.

По характеру инфляционной «очистки» прибыли выделяют номинальный и реальный ее виды. Реальная прибыль характеризует размер номинально полученной ее суммы, скорректированной на темп инфляции в соответствующем периоде.

При рассматриваемому периоду формирования выделяют прибыль предшествующего периода (т. е. периода предшествующего отчетному), прибыль отчетного периода и прибыль планового периода (планируемая прибыль). Такое деление используется в целях анализа и планирования для

выявления соответствующих трендов ее динамики, построения соответствующего базиса расчетов и т. п.

Под плановой понимается прибыль, определенная в процессе разработки бизнес-плана строительного предприятия. Строительное предприятие самостоятельно планирует свою прибыль на основе заключенных договоров подряда. Плановая прибыль может определяться как по отдельным объектам и выполненным работам, так и по строительной фирме в целом.

Плановая прибыль ($P_{пл}$) по отдельным объектам рассчитывается как сумма сметной прибыли в проектно-сметной документации ($P_{см}$) и плановой экономии затрат от снижения себестоимости строительно-монтажных работ ($\mathcal{E}_{ва}$). В случае отклонения цен и тарифов от предусмотренных в сметной документации, заказчик выплачивает строительной организации компенсации (K).

Плановая прибыль может быть определена по формуле:

$$P_{пл} = P_{см} + \mathcal{E}_{пл} + K, \quad (8.3)$$

где $P_{см}$ - сметная прибыль;

$\mathcal{E}_{пл}$ - плановая экономия от снижения себестоимости строительно-монтажных работ за весь период строительства объекта;

K - компенсации, полученные от заказчика.

Фактическая прибыль — это финансовый результат подрядчика за определенный период его деятельности.

В зависимости от целей рассчитывается фактическая прибыль от сдачи заказчику объектов (их комплексов или отдельные видов работ), балансовая, валовая, налогооблагаемая и чистая прибыль.

Прибыль от сдачи заказчикам выполненных работ ($P_{ф}$) определяется как разность между выручкой от их реализации (договорной ценой) без налога на добавленную стоимость и затратами на их производство и сдачу:

$$P_{ф} = ДЦ - НДС - СС_{ф}, \quad (8.4)$$

где ДЦ - договорная цена, руб.;

НДС - налог на добавленную стоимость, руб.;

$C_{\text{ф}}$ - фактическая себестоимость выполненных работ, руб.

При анализе фактической прибыли от сдачи заказчикам выполненных работ может быть рассмотрено несколько вариантов. Так как величина, прибыли зависит от величины фактической себестоимости, то могут быть следующие случаи:

- фактическая себестоимость равна плановой себестоимости. В этом случае фактическая прибыль равна плановой прибыли;

- фактическая себестоимость меньше плановой себестоимости. В этом случае образуется сверхплановая прибыль, величина которой определяется как разность между плановой и фактической себестоимостью.

- фактическая себестоимость больше плановой себестоимости. В этом случае образуется убыток.

Прибыль представляет собой реализованный чистый доход, созданный прибавочным трудом работников, а именно: разницу между выручкой и полной себестоимостью продукции, работ, услуг.

Сметная прибыль в составе сметной стоимости строительной продукции - это средства, предназначенные для покрытия расходов подрядных организаций на развитие производства и материальное стимулирование работников.

Сметная прибыль является нормативной частью стоимости строительной продукции и не относится на себестоимость работ.

В составе норматива сметной прибыли учтены затраты на:

- отдельные федеральные, региональные и местные налоги и сборы, в т.ч.: налог на прибыль организаций, налог на имущество;

- расширенное воспроизводство подрядных организаций (модернизация оборудования, реконструкция объектов основных фондов);

- материальное стимулирование работников (материальная помощь, проведение мероприятий по охране здоровья и отдыха, не связанных непосредственно с участием работников в производственном процессе);

- организацию помощи и бесплатных услуг учебным заведениям.

Затраты, не учитываемые в нормативах сметной прибыли:

1. Затраты, не влияющие на производственную деятельность подрядной организации, в т.ч. на:

- благотворительные взносы;
- развитие социальной и коммунально-бытовой сферы;
- добровольные пожертвования в избирательные фонды;
- премирование работников непроизводственной сферы;
- оплату дополнительных (сверх установленной продолжительности) отпусков;
- выделение единовременных пособий работникам, уходящим на пенсию, надбавки к пенсиям;
- компенсацию стоимости питания в столовых и буфетах;
- оплату проездов в транспорте общего пользования;
- возмещение расходов сверх установленных норм при направлении работников для выполнения монтажных, наладочных и строительных работ, за подвижной и разъездной характер их деятельности, за производство работ вахтовым методом;
- оплату подписки на газеты и журналы;
- оплату командировочных расходов сверх установленных норм;
- страхование персонала строительных организаций (кроме обязательного социального страхования и обеспечения медицинского страхования);
- на создание совместных предприятий;
- покупку акций, облигаций и других ценных бумаг, затраты, связанные с выпуском и распространением ценных бумаг;

- содержание аппарата управления объединений, ассоциаций, концернов и других вышестоящих органов управления;

- погашение кредитов коммерческих банков и выплату процентов по ним, а также по отсроченным и просроченным ссудам (сверх сумм по учетной ставке Центрального банка России);

- частичное погашение банковского кредита работникам на жилищное строительство, на обзаведение домашним хозяйством;

- платежи за превышение предельно допустимых выбросов загрязняющих веществ;

- содержание учебных заведений, состоящих на балансе строительных организаций;

- содержание подсобного сельского хозяйства;

- другие расходы, производимые за счет собственных средств организации.

2. Затраты, связанные с пополнением оборотных средств

Порядок пополнения указанных средств предусматривается при заключении договоров подряда, включая авансирование работ или получение банковского кредита на приобретение материалов, изделий и конструкций.

3. Затраты, связанные с инфраструктурой строительно-монтажной организации. К ним относятся:

- содержание находящихся на балансе строительно-монтажных организаций объектов и учреждений здравоохранения, народного образования, культуры и спорта, детских дошкольных учреждений, детских лагерей отдыха, жилищного фонда, а также покрытие расходов при долевом участии организаций;

- строительство жилых и других объектов непроизводственного назначения;

- техническое перевооружение, реконструкция, расширение и строительство новых объектов производственного назначения.

В качестве базы для исчисления сметной прибыли принимается величина средств на оплату труда рабочих (строителей и механизаторов) в текущих ценах в составе сметных прямых затрат.

Сметная прибыль определяется с использованием:

- общеотраслевых нормативов, устанавливаемых для всех исполнителей работ;
- нормативов по видам строительных и монтажных работ;
- индивидуальной нормы, разрабатываемой (в отдельных случаях) для конкретной подрядной организации.

Решение по выбору варианта исчисления величины сметной прибыли принимается инвестором (заказчиком-застройщиком) и подрядчиком на равноправной основе. При определении сметной стоимости строительно-монтажных работ общеотраслевой норматив сметной прибыли составляет 65% к величине средств на оплату труда рабочих (строителей и механизаторов) и используется для выполнения общеэкономических расчетов в инвестиционной сфере.

Общеотраслевой норматив сметной прибыли в составе сметной стоимости ремонтно-строительных работ составляет 50% к величине средств на оплату труда рабочих (строителей и механизаторов). Общеотраслевые нормативы сметной прибыли целесообразнее применять для разработки инвесторских смет, технико-экономического обоснования проектов и определения начальной (стартовой) цены предмета конкурса при проведении подрядных торгов. По согласованию между заказчиком-застройщиком и подрядчиком указанные нормативы сметной прибыли могут применяться на стадии разработки рабочей документации и расчетах за выполненные работы.

При определении сметной стоимости строительно-монтажных работ на стадии разработки рабочей документации и расчетах за выполненные работы применяются нормативы сметной прибыли по видам строительных и монтажных работ. В связи с выходом новых законодательных и нормативных

актов осуществляется периодическая корректировка общеотраслевых нормативов сметной прибыли и нормативов по видам строительных и монтажных работ.

В тех случаях, когда условия производства работ отличаются от принятых в усредненных нормативах и прибыль, рассчитанная на основе общеотраслевых нормативов не покрывает расходы подрядной организации на развитие производства и материальное стимулирование работников по согласованию с заказчиком-застройщиком, рекомендуется разрабатывать и применять индивидуальный норматив сметной прибыли (за исключением строек, финансируемых из федерального бюджета).

При расчете индивидуальных нормативов используются действующие законодательные и нормативные документы, регламентирующие величину нормируемых статей, а также данные государственной статистической отчетности и бухгалтерского учета.

При составлении локальных сметных расчетов (смет) без деления на разделы, начисление сметной прибыли производится в конце расчета (сметы), а при формировании по разделам - в конце каждого раздела и в целом по сметному расчету (смете).

Порядок начисления норматива сметной прибыли в сметной документации зависит от метода определения сметной стоимости строительной продукции и стадийности проектирования. При определении сметной стоимости строительной продукции в текущем уровне цен, величина сметной прибыли может быть определена по формулам:

на стадии "проект":

$$\Pi = 3 \times \frac{H_3}{100}, \quad (8.5)$$

на стадии "рабочая документация":

$$\Pi = \frac{\sum_{i=1}^n 3 \times H_{спi}}{100}, \quad (8.6)$$

где Π - величина сметной прибыли, тыс.руб.;

Z - величина средств на оплату труда рабочих-строителей и механизаторов, учитываемая в составе прямых затрат локального сметного расчета (сметы), тыс.руб.;

H_z - общеотраслевой норматив сметной прибыли, установленный к фонду оплаты труда рабочих (строителей и механизаторов) в составе прямых затрат;

H_{cni} - норма сметной прибыли по i -му виду строительных и монтажных работ в процентах; n - общее количество видов работ по данному объекту.

При применении базисно-индексного метода, величина сметной прибыли определяются по формулам:

на стадии "проект":

$$\Pi = Z_6 \times I_{от} \times \frac{H_z}{100}, \quad (8.7)$$

на стадии "рабочая документация":

$$\Pi = \frac{H_{ст}}{100} \times \sum_{i=1}^n (Z_{ci} + Z_{mi}) \times I_{от}, \quad (8.8)$$

где Z_6 - величина средств на оплату труда рабочих-строителей и механизаторов, учитываемая в составе прямых затрат локального сметного расчета (сметы), составленного с использованием сметных норм и цен базисного уровня, тыс.руб.;

Z_{ci} и Z_{mi} - суммарные по i -му виду работ сметные величины оплаты труда (основной заработной платы) рабочих-строителей и механизаторов, тыс.руб.;

$I_{от}$ - индекс текущего уровня средств на оплату труда в строительстве по отношению к уровню оплаты труда (основной сметной заработной платы рабочих), учтенной сметными нормами и ценами базисного уровня; n - общее количество видов работ по данному объекту.

При определении стоимости строительно-монтажных работ, выполняемых индивидуальными предпринимателями (физическими лицами) по договорам бытового или строительного подряда, величину сметной прибыли

рекомендуется определять по индивидуальной норме, согласованной с заказчиком.

Балансовая прибыль рассчитывается на основе бухгалтерских документов в квартальных и годовых балансах как сумма прибыли от сдачи заказчику объектов, работ и услуг, реализацию на сторону основных фондов, нематериальных активов и другого имущества строительной организации, продукции и услуг подсобного и вспомогательного производства, а также доходов от внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям.

$$\Pi_6 = \Pi_{\phi} + \Pi_6 = \Pi_{\phi} + \Pi_{и} - \Pi_{пп} + B, \quad (8.9)$$

где Π_{ϕ} - прибыль от сдачи;

$\Pi_{и}$ - прибыль от реализации имущества;

$\Pi_{пп}$ - прибыль от реализации продукции подсобного производства;

B - внереализационные доходы и расходы.

Прибыль от реализации сторонними организациями продукции и услуг подсобных и вспомогательных производств определяется как разница между стоимостью этой продукции по продажным ценам без НДС и ее себестоимостью.

Для оценки прибыльности строительных предприятий, используют не только абсолютный показатель прибыли, но и относительный показатель - рентабельность.

Сметный уровень рентабельности рассчитывается как отношение сметной прибыли ($\Pi_{см}$) к сметной стоимости объекта ($C_{стр}$):

$$P_{см} = \frac{\Pi_{см}}{C_{стр}} \times 100, \quad (8.10)$$

Плановый уровень рентабельности определяется по формуле:

$$P_{пл} = \frac{\Pi_{пл}}{Ц_о} \times 100, \quad (8.11)$$

где $\Pi_{пл}$ - плановая прибыль;

C_0 - договорная цена на строительство объекта.

По окончании строительства и завершении расчетов определяется фактическая рентабельность объекта:

$$P_{\phi} = \frac{\Pi_{\phi}}{C_{\phi}} \times 100, \quad (8.12)$$

где Π_{ϕ} - фактическая прибыль от сдачи объекта с учетом экономии и компенсаций;

C_{ϕ} - фактическая стоимость строительства объекта.

Рентабельность - это обобщающий показатель, на который влияют как экстенсивные, так и интенсивные факторы. К экстенсивным факторам относится рост массы прибыли за счет увеличения объемов работ и влияния инфляции на уровни цен. Наиболее важные интенсивные факторы: совершенствование труда и производства, технический прогресс, сокращение сроков строительства, повышение качества строительно-монтажных работ и др.

Налог на прибыль наряду с налогом на добавленную стоимость является основным элементом налоговой системы и служит инструментом перераспределения национального дохода. Налог является прямым и полностью зависит от конечного финансового результата. Плательщиками налога на прибыль являются:

- юридические и физические лица, за которых возложена обязанность уплачивать налоги, включая фирмы с иностранными инвестициями, а также международные объединения и организации, осуществляющие предпринимательскую деятельность;

- филиалы и другие аналогичные подразделения фирм и организаций, имеющие отдельный баланс и расчетный счет,

Объектом обложения налогом является валовая прибыль. Валовая прибыль представляет собой сумму прибыли от реализации продукции (работ, услуг), основных фондов, иного имущества строительной организации и доходов от внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям.

Облагаемая налогом прибыль ($\Pi_{об}$) определяется исходя из валовой прибыли по формуле:

$$\Pi_{об} = \Pi_v - И - Р - ЦБ - ДП, \quad (8.13)$$

где Π_v - валовая прибыль организации;

И - налог на имущество организации;

Р - рентные платежи (вносятся в бюджет из прибыли),

ЦБ - доход по ценным бумагам;

ДП - доход от долевого участия в деятельности других фирм и организаций;

Φ_p - отчисления в резервный фонд организации из чистой прибыли.

В соответствии с правилами налогообложения налог на имущество вычитается из валовой прибыли. Рентные платежи не учитываются в налогооблагаемой прибыли, поскольку они являются платежами в бюджет. Доходы по ценным бумагам и от долевого участия в деятельности других предприятий вычитаются из валовой прибыли, так как они имеют иные ставки налогообложения.

8.2. Пути повышения эффективности деятельности предприятия

Предпринимательская деятельность осуществляется в условиях постоянно меняющейся внешней среды, требующей новых идей, подходов, изменения систем и стратегий менеджмента и маркетинга. Бизнес все время ускоряется, научно-техническая сфера разрабатывает новые материалы, технологии и оборудование, способные обеспечить в короткий срок выход на рынки новой продукции. В этих условиях можно выделить снижение себестоимости продукции как одно из важных направлений повышения прибыли и рентабельности. Это достигается повышением эффективности производства, причем наиболее целесообразно техническое перевооружение. Возможны и другие пути - реконструкция, модернизация, совершенствование организации производства. Чем ниже себестоимость и цена производства по сравнению с

такими же показателями у конкурентов на рынке, тем выше прибыльность. Чем выше прибыль и чем с меньшей стоимостью основных фондов и оборотных средств она достигнута и более эффективно они используются, тем выше рентабельность производства, а значит выше экономическая эффективность функционирования предприятия. Основные направления повышения эффективности деятельности предприятия представлены на рисунке

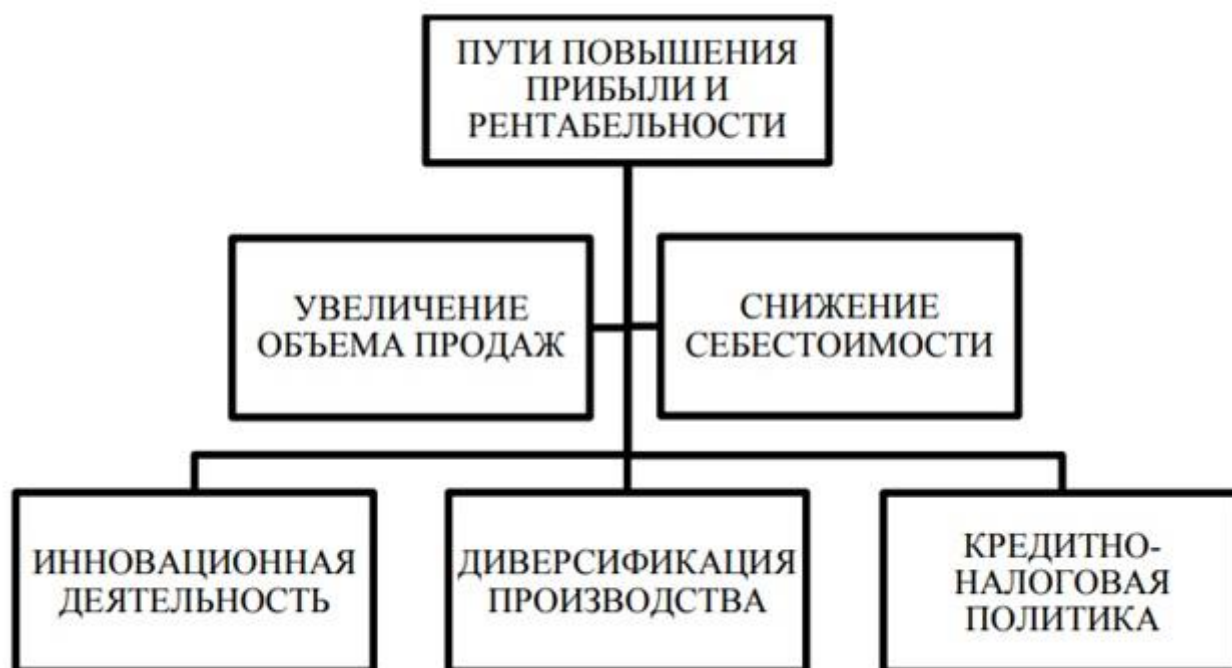


Рис. 8.5. Направление повышения эффективности деятельности предприятия

Повышение эффективности деятельности строительного предприятия должно проводиться системно и закладываться на начальных этапах бизнес-планирования. Традиционно экономико-производственное планирование включает:

- описание технологического процесса,
- требования к организации производственного процесса,
- программу производства продукции (по номенклатуре),
- состав необходимого оборудования,
- потребности в сырье, материалах и комплектующих,
- трудовые ресурсы и квалификацию работников,

- условия работы с поставщиками (сроки выполнения или отправки, график платежей и др. договорные условия),
- контроль и направления повышения качества продукции,
- себестоимость производимой продукции,
- имеющиеся резервы дополнительного выпуска продукции или производства работ в случае возникновения срочных заказов.

Производственная программа – это основной раздел бизнес-плана развития предприятия. Производственная программа отражает основные направления и задачи развития в плановом периоде, производственно-хозяйственные связи с другими предприятиями, профиль и степень специализации производства. В качестве основы разработки производственной программы выступает плановый объем продаж. Благодаря плановому объему продаж можно определить объем производства в натуральном и денежном выражении, рассчитать необходимые потребности в материалах оборудовании, определить требуемые трудовые ресурсы, спланировать мероприятия по повышению качества продукции и пр.

Производственная программа (план производства и реализации продукции) — это комплексное задание по выпуску и реализации продукции определенного ассортимента (номенклатуры) и качества в натуральных и стоимостных показателях, ориентированных на достижение целей предприятия. Отражая цели и задачи производственной деятельности предприятия, производственная программа является ведущим разделом плана предприятия. Все другие разделы плана разрабатываются в соответствии с производственной программой и направлены на обеспечение ее исполнения в установленные сроки и при наименьших затратах.

При разработке производственной программы необходимо основываться на потребностях рынков, общей рыночной ситуации, состоянии конкурирующих предприятий и отраслей. В основу составления производственной программы должна быть положена реальная потребность в конкретной продукции. Объем выпуска продукции, рассчитанный на основе

заключенных договоров на поставку продукции и изучения конъюнктуры рынка. Кроме того, при формировании производственной программы необходимо ориентироваться на потенциальные и фактические возможности предприятия по производству продукции, т.е. на производственную мощность.

Производственная программа разрабатывается в следующей последовательности:

1. Определяются номенклатура и ассортимент выпускаемой продукции, объем поставок в натуральном выражении согласно заключенным договорам.

2. На основе объема поставок определяется объем производства каждого изделия в натуральном выражении.

3. Объем производства по отдельным видам продукции обосновывается расчетами производственных мощностей.

4. Исходя из натуральных объемов производства и поставок, рассчитываются стоимостные показатели: товарная, реализованная, валовая и чистая продукция.

5. Составляется график отгрузки продукции в соответствии со сроками договоров.

6. Производственная программа распределяется по основным подразделениям предприятия.

В качестве исходных данных при разработке производственной программы используют:

- уставные виды деятельности предприятия по производству и реализации продукции;
- результаты фактического выполнения производственной программы за предыдущие периоды;
- данные по спросу на продукцию предприятия;
- сведения о рекламациях, замечаниях по качеству продукции за предыдущий период;

- сведения о долях продукции в общем объеме ее выпуска на рынке за предыдущий период;
- сведения об объеме реализации продукции за предыдущий период по месяцам (кварталам);
- расчеты производственной мощности предприятия;
- прогрессивные технико-экономические нормы и нормативы;
- решения высших органов управления предприятия о стратегических перспективах его развития.

При подготовке плана производства обычно рассчитывают объем производства каждой позиции в натуральном выражении. Поскольку общество заинтересовано в получении от предприятий изделий определенного рода, типа, размера и надлежащего качества, то планирование объемов производства начинается с определения номенклатуры продукции и ее объемов в натуральном выражении.

Задания в натуральном выражении устанавливаются в различных единицах измерения. Например, добыча полезных ископаемых — в тоннах. Иногда применяются и двойные натуральные показатели. Так, выпуск стальных труб по каждому виду их ассортимента оценивается как в тоннах, так и в погонных метрах, Двойные единицы измерения используются и для характеристики выпуска некоторых видов оборудования. Например, выпуск экскаваторов — в штуках и в м³ емкости ковша. В данном случае двойные единицы измерения отражают не только количество выпускаемой продукции, но и мощность данного вида средств труда.

В ряде случаев выпускаемая продукция, имеющая одинаковое назначение, может отличаться отдельными техническими характеристиками: размерами, активностью. В этих случаях для оценки объема производства продукции пользуются условно-натуральными единицами измерения. Так, выпуск асбоцементных листов (шифера) оценивается в условных плитках, имеющих размер 40х40 см.

В ряде случаев объем производства определяется в единицах трудоемкости (нормо-часы). Наконец, если охарактеризовать объем производства продукции в натуральных и условно-натуральных единицах измерения в силу ее особых свойств невозможно, то применяется оценка объема продукции в денежном выражении.

В целом выбор единиц измерения зависит от характера продукции, объемов ее производства и характера потребления. Правильное определение единиц измерения, в которых устанавливается план выпуска продукции в натуральном выражении, является весьма сложной и важной задачей. С одной стороны, выбираемая единица измерения должна характеризовать массу потребительной стоимости, поступающей в хозяйственный оборот, а с другой стимулировать выпуск действительно необходимой обществу продукции.

План по повышению качества продукции отражает показатели обновления ассортимента и потребительских свойств продукции, обусловленные требованиями международных и отечественных стандартов качества, нововведениями и динамикой развития производства. Качество продукции по своим технико-экономическим показателям должно отвечать принятым стандартам на всех стадиях проектирования и изготовления продукции

План реализации (сбыта) продукции отражает динамику реализации продукции конкретным покупателям, выявленным в процессе маркетинговых исследований.

В качестве критериев оптимальности разработанной производственной программы чаще всего применяется максимум прибыли, получаемой на единицу изделия и критический объем продаж – минимально необходимый объем производства (продаж) изделия, обеспечивающий его безубыточность.

Сформировать производственную программу, обеспечивающую предприятию максимальную прибыль, возможно с учётом следующих аналитических процедур.

1. Расчёт величины маржинального дохода на единицу продукции по каждому виду.
2. Ранжирование продукции в порядке убывания маржинального дохода. Порядок расположения изделий будет соответствовать их приоритетности для включения в производственную программу.
3. Разработка программы должна сопровождаться расчетами загрузки производственного оборудования и площадей. Первое изделие включается в производственную программу в полном объеме и рассчитывается неиспользованный остаток по существующим производственным мощностям. Затем включается следующее по приоритету изделие и т.д. до тех пор, пока имеющийся ресурс производственных мощностей не будет исчерпан.
4. Итоговая программа, как правило, должна быть несколько ниже производственной мощности. Резервирование позволит обеспечить полное и своевременное выполнение обязательств по поставке продукции при сбоях в производстве
5. В отдельных случаях лимитирующими факторами для оптимизации производственной программы могут оказаться недостаток квалифицированных кадров, слабый уровень НИР, морально устаревшее оборудование или ограничения по закупкам материалов и комплектующих для различных видов изделий. В этих случаях программа должна быть проверена на потребность в дефицитных видах ресурсов.

После ознакомления с основными принципами разработки программы производства и реализации продукции или услуг можно сделать общие выводы и предложить рекомендации по совершенствованию данного вида бизнес-планирования:

1. Начинайте формирование производственной программы с перспективного плана производства продукции, разрабатываемого в соответствии с принятой стратегией развития предприятия.

2. На основе проведенных маркетинговых исследований уточните информацию об основных рынках сбыта и целевых потребителях продукции или услуг.

4. Определите номенклатуру и объем выпуска продукции в натуральном и стоимостном выражении на планируемый период (месяц, квартал, год) с учетом следующих факторов:

- максимально возможного объема выпуска продукции
- минимальной себестоимости изготовления изделий
- наличия платежеспособного спроса потребителей на каждую позицию номенклатуры.

5. Уточните потребности в продукции на плановый период с учетом имеющихся у компании контрактов, прямых связей и предварительных соглашений с потребителями, госзаказа на поставку продукции и т.п.

6. На основании потребности по каждой позиции принятой к производству номенклатуры составьте предварительные план производства и план сбыта (поставки) изделий в натуральном (количественном) и стоимостном выражении для формирования первоначального варианта производственной программы.

7. На основании запланированной выручки от реализации уточните, насколько оптимальным является расчетный объем производства.

Проведённый предварительный анализ внешней и внутренней среды предпринимательской деятельности, разработка программы производства и реализации продукции или услуг позволяют обоснованно выбрать набор мероприятий повышения эффективности деятельности строительного предприятия. В число распространенных методов реагирования предприятий на изменения внешней среды, конъюнктуры рынка входит диверсификация - эффективный способ адаптации к требованиям рынка и изменяющимся потребностям общества.

Диверсификация - это распространение хозяйственной деятельности на новые сферы (расширение ассортимента производимых изделий, видов

предоставляемых услуг, географической сферы деятельности и т.д.). В узком смысле слова под диверсификацией понимается проникновение фирм в отрасли, не имеющие прямой производственной связи или функциональной зависимости от основной их деятельности.

Развитие процессов диверсификации производства связано со стремлением фирм упрочить свое положение в конкурентной борьбе, своевременно отреагировать на изменение экономической конъюнктуры. Диверсификация может осуществляться с целью перемещения капитала из традиционных или малоприбыльных отраслей в новые наукоемкие и перспективные или высокорентабельные отрасли; для выравнивания отраслевых сезонных колебаний и снижения рисков.

К предпосылкам для организации диверсификационной деятельности являются:

1. Неравномерное развитие отраслей экономики (закон неравномерного экономического развития).
2. Падение нормы прибыли в традиционном производстве.
3. Развитие научно- технического процесса.

Причиной для организации диверсификационной деятельности являются технико-технологические - желание более полно загрузить производственные мощности и сохранить производственный потенциал. Альтернативные варианты использования сырья, материалов, технологии, незанятость и неполное использование ресурсов; экономические - перенакопление капитала в традиционных отраслях производства и поиск новых сфер приложения капитала. Расширение доли рынка, завоевание новых рынков, извлечение синергетического эффекта, экономия на масштабах деятельности, экономическая ограниченность ресурсов, ресурсосберегающая политика; финансовые - распределение рисков между большим объемом производства, финансовая стабильность; социальные - сохранение рабочих кадров, создание новых рабочих мест, удовлетворение иных потребностей, инновационная

политика менеджеров; стратегические - приспособление к конъюнктуре рынка, противодействие колебаниям конъюнктуры, страхование будущего предприятия, антимонопольное законодательство, слияние и поглощение, государственный заказ.

Целями, достигаемыми внедрением диверсификации являются экономическая стабильность и финансовая устойчивость фирмы, прибыль, конкурентоспособность.

При организации диверсификационной деятельности важно выявлять направления, которые будут способствовать преодолению его слабых сторон. Предлагая целый комплекс товаров и услуг, фирма может повысить свою конкурентоспособность, ослабить возможные риски за счет диверсификации. Эти и другие причины побуждают фирмы расширять сферы деятельности, приобретая (поглощая) другие фирмы или начиная новые виды бизнеса. Например, в производственной сфере фирмы приобретают контроль над каналами сбыта продукции и над источниками сырья, вкладывают средства в рекламный бизнес, работают на финансовом рынке и т. д.

Развивающееся предприятие более легко преодолевает ошибки управления, чем стабильное. Растущий поток доходов создает запас ресурсов, который может быть использован для решения проблем или стратегического маневра.

Диверсификация связана с таким преимуществом, как эффект разнообразия. Суть эффекта разнообразия заключается в том, что производство многих видов продукции в рамках одного крупного предприятия выгоднее, чем производство тех же видов продукции на небольших специализированных фирмах. Диверсификация деятельности является формой реализации корпоративной стратегии.

При принятии решения о диверсификационной деятельности необходимо оценить ее эффективность. Для этого используются следующие критерии:

- критерий привлекательности. Отрасль, выбранная для диверсификации, должна быть достаточно привлекательной с точки зрения получения хорошей прибыли с вложенных средств. Истинная привлекательность определяется наличием благоприятных условий для конкуренции и рыночной среды, способствующих обеспечению долгосрочной рентабельности.

- критерий затрат на вхождение. Затраты на вхождение или новая отрасль, не должны быть слишком высоки, чтобы не нанести ущерб потенциалу для получения прибыли. Чем более привлекательна отрасль, тем дороже стоит проникновение в нее.

- критерий дополнительных выгод. Компании, осуществляющие диверсификацию, должны приложить определенные усилия для создания конкурентного преимущества в новые сферы деятельности, или новые виды деятельности или новые виды деятельности должны обеспечить определенный потенциал для поддержания количественного преимущества в текущих делах компании. Создание количественного преимущества там, где его ранее не существовало, приводит к появлению возможности дополнительной прибыли. Значительную экономию дает многоцелевое использование производственных мощностей предприятия. Диверсификация должна привести к лучшему использованию материальных и нематериальных ресурсов предприятия. Она, с одной стороны, уменьшает риск за счет устранения зависимости предприятия от какого-либо одного товара или рынка, но с другой стороны - увеличивает его, так как появляется риск, присущий именно диверсификации.

Диверсификация классифицируется по следующим видам:

1. Связанная вертикальная диверсификация (вертикальная интеграция) - это процесс приобретения или включения в состав фирмы новых производств, входящих в технологическую цепочку выпуска старого продукта на ступенях до и после производственного процесса. Вертикальная интеграция заключается в том, что фирмы предпочитают создавать необходимые для производственного процесса товары и услуги самостоятельно, внутри фирмы

вместо того, чтобы покупать их на рынке у других фирм. В результате вертикальной интеграции происходит объединение фирм, находящихся на различных этапах производственного процесса. При этом возможны различные типы вертикальной интеграции: полная интеграция производственной деятельности; частичная интеграция, в этом случае часть продукции изготавливается на фирме, а часть - закупается у других фирм; квазиинтеграция - создание альянсов между компаниями, заинтересованными в интеграции без перехода прав собственности. Чаще всего такая интеграция реализуется в двух основных формах, которые характеризуют направленность интеграции и положение предприятия в производственной цепочке;

- интеграция «назад», или так называемая обратная интеграция;
- интеграция «вперед», или прямая интеграция.

При обратной интеграции предприятие присоединяет функции, которые ранее выполнялись поставщиками, т.е. приобретает или устанавливает контроль над источниками сырья, производством комплектующих изделий, полуфабрикатов. Целью интеграции может быть защита стратегически важного источника сырья либо доступ к новой технологии, важной для базовой деятельности.

При прямой интеграции предприятие присоединяет функции, выполняемые ранее дистрибьюторами, т.е. приобретаются транспортные, сервисные службы, каналы сбыта и другие функциональные службы, связанные с основной деятельностью фирм. Мотивацией в этом случае является обеспечение контроля над сбытом продукции, иногда желание лучше знать своих потребителей. Это логическая стратегия для корпорации, имеющей сильную конкурентную стратегию (значительную долю рынка) в привлекательной отрасли. Вертикальная интеграция может проводиться за счет мобилизации как внутренних, так и внешних факторов.

Хотя обратная интеграция обычно более прибыльна, чем прямая, она может уменьшить стратегическую гибкость корпорации, поскольку связана с

приобретением дорогостоящих активов, которые трудно распродать, т.е. создает высокий барьер, затрудняющий выход из отрасли.

2. Связанная горизонтальная диверсификация (горизонтальная интеграция) - это объединение фирм, работающих и конкурирующих в одной области деятельности. Главной целью горизонтальной интеграции является усиление позиций фирмы в отрасли путем поглощения определенных конкурентов или установления контроля над ними. Горизонтальное объединение может помочь добиться экономии на масштабе производства и/или снизить опасность конкурентной борьбы, расширить спектр товаров и услуг. Зачастую важной причиной горизонтальной диверсификации является географическое расширение рынков; в этом случае объединяются компании, производящие однотипную продукцию, но выступающие на различных региональных рынках.

3. Несвязанная диверсификация - это охват таких направлений деятельности, которые не имеют прямой непосредственной связи с основной деятельностью фирмы. При такой диверсификации могут отсутствовать общие рынки, ресурсы, технологии, а эффект достигается за счет обмена или разделения активов/сфер деятельности. В качестве наиболее важных мотивов такой диверсификации можно назвать стремление закрепиться в растущих отраслях и/или отраслях с высокой нормой прибыли, распределение риска, использование опыта управления, иногда играют роль налоговые льготы.

Диверсификация требует тщательной проработки всех рыночных факторов, финансовой стороны, а также вопросов управления диверсифицированным предприятием. При диверсификации очень важно учитывать фактор времени. Когда сложившиеся компании вторгаются в новую отрасль, то ранее вхождение в эту отрасль может стать ключевым фактором успеха.

Для повышения прибыльности и использования ключевых факторов успеха, связанных с расширением рынка, предприятия обычно стремятся выйти

на быстрорастущие товарные рынки, которым, к сожалению, присущи значительные риски, вызванные рядом причин.

1. Число конкурентов на отраслевом рынке может превысить максимальный предел, обеспечивающий эффективное функционирование рынка.

2. Каналы сбыта не могут обеспечить реализацию продукции всех предприятий.

3. Изменение технологий, форм, методов сбыта ведут к изменению ключевых факторов успеха. Однако не всякая фирма может своевременно адаптироваться к этим изменениям.

4. Обманчивый рост рынка.

Именно по этим причинам производство освоенной продукции, т.е. работа в традиционной отрасли, может оказаться при умелом управлении менее рискованным делом, чем выход в новые для предприятия отрасли.

Выгоды диверсификации обусловлены рядом факторов, важнейшими из которых являются следующие:

- потенциал синергизма - сокращение затрат при объединении различных видов бизнеса за счет единой системы управления, контроля и координации, а также за счет ускорения оборачиваемости средств;

- улучшение информационного обеспечения бизнеса, интеграция маркетинговых исследований (во многих отраслях это является важным побудительным стимулом интеграции);

- постоянство деловых связей, стабильность и гарантированность поставок. Это в свою очередь позволяет экономить средства, направляемые на маркетинг и рекламу;

- технологический выигрыш за счет обмена технологиями, совместного проведения НИОКР;

- возможности большой дифференциации продукции за счет совместной работы по совершенствованию уровня качества, сервиса, маркетинга и каналов сбыта. Особенно это проявляется при прямой интеграции.

Вместе с тем диверсификация должна носить разумный характер, связанный с учетом возможных рисков. Ведь даже интеграция может оказаться рискованной. Поэтому диверсификацию деятельности надо применять так, чтобы, с одной стороны, полностью реализовать возможный стратегический потенциал, а с другой - достигнуть сбалансированных экономических и технологических результатов.

Итак, существует определенное число преимуществ и недостатков диверсификации. Преимущества;

- она может быть необходима для того, чтобы выжить в течение продолжительного времени.

- диверсификация может вести к синергии.

- может вести к эффективному использованию избытка средств.

- представляет организации более широкий выбор продуктов/услуг.

- компания может распределить финансовые риски по многим направлениям.

- может вложить средства в любое предприятие, обещающее получение финансовой выгоды.

- компания может стабилизировать свои доходы за счет участия в отраслях с различной цикличностью.

Недостатки:

- для успеха диверсификация необходима в больших масштабах.

- организации могут не иметь знаний опыта, чтобы хорошо управляться с новыми продуктами/услугами.

- могут понадобиться значительные инвестиции в новую технологию.

- это приростная стратегия - для получения прибылей необходимо время.

- существует сложность в управлении широко диверсифицированной корпорацией.

Диверсификация может быть успешной только в том случае, когда она выгодна структурным подразделениям и повышает конкурентный статус предприятия в целом. Для этого необходимо;

1. Осуществлять постоянный поиск возможностей разделения производств в существующих структурах. Это может естественным образом привести к освоению новых видов бизнеса и упростить проблемы интеграции.

2. Провести ревизию взаимосвязей между существующими структурными подразделениями. Слабая связь стадий технологического процесса, пробелы в жизненном цикле выпускаемых продуктов могут указать на желаемые направления диверсификации.

3. Оценить возможности последующей реорганизации структуры нового бизнеса.

4. Использовать при проведении диверсификации накопленный в основном виде бизнеса опыт. Основная цель при этом - организация связанных, усиливающих общий потенциал бизнес-единиц.

5. Создать основу для упрощения горизонтальных взаимосвязей между бизнес-единицами и их персоналом с тем, чтобы диверсификация не приводила к разобщению предприятия, а подчеркивала особое значение сотрудничества за счет создания механизмов корпоративного единства (мотивация сотрудников, создание региональных центров, развитие корпоративной культуры и т. д.).

При сложной экономической конъюнктуре диверсификационная деятельность предприятия позволяет за счет выпуска широкого ассортимента различной продукции и/или услуг обеспечивать погашение убытков от выпуска нерентабельных изделий прибылью от других видов продукции; маневрирование ресурсами в рамках предприятия для эффективного их использования.