

КОНСПЕКТ ЛЕКЦИЙ.

Лекция № 1. РОЛЬ И МЕСТО СТРОИТЕЛЬСТВА В ЭКОНОМИКЕ СТРАНЫ

За последние десять лет ситуация в строительной отрасли сильно изменилась. Она приобрела рыночные очертания, стала более динамичной, экономной и прогрессивной. Появилось много новых материалов и технологий. Материалы меняют технологию строительства, а она в свою очередь, начинает менять психологию людей, занятых в этой сфере, и общий подход к делу.

Экономика строительства – это отраслевая наука, которая исследует формы проявления общих экономических законов в капитальном строительстве.

Капитальное строительство является сложнейшей организационно-технологической системой, в процессе функционирования которой используется множество элементов производства, сосредоточенных в организациях различной подчиненности. Поэтому значительная часть проблем и задач, связанных с развитием и совершенствованием управления в строительстве, носят межотраслевой и межведомственный характер и не могут быть реализованы в полной мере в отдельно взятой строительной организации или подразделении.

О роли строительной отрасли в народном хозяйстве можно судить исходя из следующих показателей:

- **доля строительной продукции в валовом внутреннем продукте страны (12-15%);**
- доля строительной отрасли в народнохозяйственном комплексе страны по численности работающих (10-12%);
- то же, по стоимости основных производственных фондов (10-12 %).

По мере роста НТП значения первого и третьего показателя будут увеличиваться, а второй уменьшаться.

Строительство относится к числу ключевых отраслей, во многом определяющих развитие экономики страны, решение намеченных социальных, экономических и технических задач. Комплекс объединяет значительное количество участников, выполняющих многообразные функции, которые взаимообусловленно связаны с осуществлением строительства, реконструкции, технического перевооружения и капитального ремонта предприятий и объектов всех отраслей и сфер экономики Российской Федерации.

Под отраслью в привычном ее истолковании понимают совокупность производственных предприятий (объединений), занятых изготовлением однородной продукции на всех его стадиях (например, агропромышленный комплекс) или выполнением определенной части процесса формирования

конечных изделий различных видов и различного назначения (например, металлургическая отрасль).

В данном курсе отрасль рассматривается на примере совокупности строительных предприятий, занятых сооружением, как правило, пассивной части объектов основных фондов, то есть специализированных на части производственных стадий изготовления конечных изделий - объектов капитальных вложений.

Предметом исследования строительной отрасли является определённая совокупность методологических положений, представляющая собой систему эффективного управления этой отраслью как социально-экономическим комплексом (социально-экономической системой) соответствующего иерархического уровня.

Количество предприятий, составляющих отрасль, может колебаться от минимального, равного единице, до максимально возможного, поддающегося эффективному управлению. Если отрасль состоит из одного крупного предприятия, то в таком случае ее внутренними структурными звеньями являются производственные цеха. При этом методологические основы и методы управления цехами предприятия в основном оказываются такими же, как и по отношению к предприятиям отрасли.

В строительстве отсутствует организационно оформленная строительная отрасль в привычном ее понимании. Поэтому предлагаемое здесь истолкование отрасли позволяет рассматривать ее в строительстве в виде различного рода строительных предприятий (организаций) и строительных комплексов. Отрасль во всех формах ее проявления (от предприятия до промышленно-финансовой группы) является социально-экономической системой (СЭС) соответствующего (отраслевого) иерархического уровня, обладающей способностью производить полезные виды продукции (услуг).

За последнее время в строительстве произошли серьезные количественные и качественные изменения, которые вместе с известными достижениями вызвали ряд трудностей в области управления и организации строительного производства, обусловленных постоянным снижением масштабов и объемов строительства, повышением требований к качеству возводимых объектов, увеличением доли капитальных вложений на реконструкцию и техническое перевооружение, ликвидацией крупных организаций и, следовательно, увеличением количества участников строительства, повышением требований к качественным характеристикам строящихся объектов, появлением различных форм собственности и рыночных отношений.

В результате создалась ситуация, когда огромный трудовой и технический потенциал отрасли используется недостаточно эффективно. Строители зачастую несвоевременно вводят в действие ряд мощностей и объектов, не полностью и нерационально используют строительную технику, имеют место недопустимые потери рабочего времени на строительных площадках. Все это несовместимо с принятой ориентацией хозяйственной деятельности на достижение лучших результатов, ускорение научно-

технического прогресса, перевод производства на интенсивный путь развития, всемерное повышение эффективности производства и качества работы, усиление режима экономии в использовании всех видов ресурсов.

Несмотря на сложные экономические условия, сейчас строительному комплексу в определенной мере удалось приспособиться к негативному воздействию резкого сокращения инвестиционного спроса и сохранить свой производственный потенциал. Одним из первых строительный комплекс создал структуру управления, адекватную рыночным отношениям. В настоящее время он представляет собой совокупность подрядных организаций, предприятий промышленности строительных материалов, стройиндустрии, механизации и транспорта, проектных, научно-исследовательских, инжиниринговых и лизинговых фирм и других формирований, осуществляющих работы по строительству, реконструкции, техническому перевооружению и капитальному ремонту предприятий и объектов всех отраслей и сфер народного хозяйства различных форм собственности.

Главным направлением развития строительной отрасли сегодня являются:

- приоритетное развитие малозатратных, наукоемких строительных технологий;
- обеспечение конкурентоспособности строительной и промышленной продукции;
- совершенствование рыночных отношений;
- гармонизация и интеграция строительной сферы с мировой практикой;
- дальнейшее развитие форм и методов государственного регулирования в целях обеспечения единого экономического пространства при общей ориентации на самостоятельность субъектов Российской Федерации.

В данном курсе изложены вопросы теории и практики рыночных механизмов применительно к условиям капитального строительства.

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

-общеекономические дисциплины (экономическая теория, микро- и макроэкономика, основы менеджмента и др.);

-специальные строительные дисциплины (технология строительного производства, архитектура, организация строительного производства, строительные конструкции, строительные материалы, строительные машины);

-специальные экономические дисциплины (анализ производственно-хозяйственной деятельности, управление в строительстве, финансы и кредит, бухгалтерский учет, статистика капитального строительства и др.).

При изучении ресурсов в курсе Э.с. рассматриваются основные производственные фонды, оборотные средства строительных организаций, си-

стема материально-технического снабжения строительства, материально-техническая база строительства.

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

Происходящие изменения в экономике страны требуют от будущих инженеров-строителей и экономистов особого подхода к рассмотрению следующих *основных положений*:

- экономическая эффективность инвестиций в капитальное строительство в современных условиях;

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

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

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

Объектом исследования «экономики строительной отрасли» является совокупность дополняющих друг друга компонентов применяемых ресурсов отраслевой социально-экономической системы, обладающая способностью производить строительную продукцию. В состав этой совокупности входят дополняющие друг друга компоненты основных фондов, вещественных оборотных средств и контингента работников (персонала).

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

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

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

участвуя в строительном процессе, стремится, прежде всего, к получению максимально возможного дохода — прибыли.

Строительная продукция как товар представляет собой все, что может удовлетворить потребность человека в объектах недвижимости и предлагается рынку недвижимости для купли-продажи с целью приобретения его для личного или общественного пользования. Строительная продукция может представлять собой также строительные услуги подрядчика, обеспечивающие создание объектов недвижимости. Она может выражаться в виде услуг проектно-изыскательской и научно-исследовательской организации по разработке проекта объекта недвижимости. Кроме того, в понятие «строительная продукция как товар» вкладывается комплекс услуг по сопровождению объекта недвижимости как в период строительства, так и в послестроительный период.

В основу строительной деятельности положены следующие принципы:

- соблюдение действующего законодательства;
- выполнение требований нормативно-технической документации и строительных проектов;
- обеспечение равных прав и обязанностей участников строительства независимо от форм собственности и подчиненности;
- обеспечение безопасности сооружаемых объектов для жизни и здоровья людей;
- сохранение окружающей среды.

К строительной деятельности относятся:

- разработка нормативно-технической документации, регламентирующей проектирование, строительство и эксплуатацию объектов;
- разработка и государственная экспертиза строительных проектов;
- строительство (реконструкция, расширение, ремонт) зданий и сооружений;
- производство строительных конструкций, деталей и материалов.

Общие особенности строительства:

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

2. Технологическая взаимосвязь всех операций, входящих в состав строительного процесса. В промышленности до начала выпуска продукции от-

рабатывается технология производства. В строительстве 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. Наряду с этим длительные сроки строительства вызывают отвлечение средств из хозяйственного оборота в незавершенное строительство.

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

4. Участие различных организаций в производстве конечной строительной продукции.

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

Самое радикальное воздействие на отрасль строительства оказывает *экономическая среда*, которая включает: общее состояние экономической конъюнктуры; уровень деловой активности в целом и в инвестиционной сфере в частности; степень экономической либерализации и государственного вмешательства в деятельность хозяйствующих субъектов, в том числе и строительных организаций; открытость экономики для иностранных инвесторов и возможности международного обмена; занятость населения и уровень сбережений домохозяйства; экономическую политику государства и многое другое.

Классификация структур строительных предприятий и фирм:

- по видам собственности: частные; государственные; смешанные;
- по характеру используемого капитала: интеллектуальный; материальный; смешанный;
- по формированию оборотных средств: собственные; заемные; авансируемые заказчиком;
- по территориальному признаку: местные; не местные (в том числе иностранные);
- по времени функционирования: постоянные; временные; неопределенные;
- по статусу: генподрядные; субподрядные; смешанные;
- по специализации: промышленные; гражданские; универсальные.

Хорошая организационная структура дает больший эффект, чем внедрение новой технологии или оборудования. Эффективность обеспечивается стратегией, а результативность тактикой.

Разновидности производственных оргструктур:

- *Трест* - объединение предприятий, подчиненное единому управлению.
- *Ассоциация* - объединение организаций для достижения общей хозяйственной цели.
- *Концерн* - объединение предприятий при господстве единого или группы предприятий.
- *Синдикат* - группа трестов, производящих однородную продукцию, лишенных коммерческой самостоятельности.
- *Картель* - группа предприятий, сохраняющих свою коммерческую самостоятельность.
- *Консорциум* - соглашение нескольких крупных предпринимателей (банков).

В процессе капитального строительства может существовать различное количество субъектов хозяйственной деятельности.

Ключевой фигурой является инвестор, так как от него зависит финансирование строительства объекта.

Роль инвестора особенно важна в современный период в связи с остающимся дефицитом инвестиционного капитала. Поэтому нахождение инвестора, его привлечение к строительной деятельности требует тщательной проработки многих вопросов, как экономических, так и правовых.

Не менее важно значение и других участников.

Заказчик — юридическое или физическое лицо, принявшее на себя функции организатора и управляющего по строительству объекта, начиная от разработки технико-экономического обоснования (ТЭО) и заканчивая сдачей объекта в эксплуатацию или выходом объекта строительства на проектную мощность.

Застройщик — юридическое или физическое лицо, обладающее правами на земельный участок под застройку. Он является землевладельцем. Заказчик в отличие от застройщика только использует земельный участок под застройку на правах аренды.

Подрядчик (генеральный подрядчик) — строительная фирма, осуществляющая по договору подряда или контракту строительство объекта. Генеральный подрядчик отвечает перед заказчиком за строительство объекта в полном соответствии с условиями договора, проекта, требованиями строительных норм и правил, оговоренной стоимостью. Генеральный подрядчик по согласованию с заказчиком может привлекать на условиях субподряда к выполнению отдельных видов работ или для строительства отдельных объектов или сооружений субподрядные строительные, монтажные специализированные организации. Ответственность за качество и сроки выполненных работ субподрядными организациями перед заказчиком несет генеральный подрядчик.

Проектировщик (генеральный проектировщик) - проектная или проектно-изыскательская научно-исследовательская фирма, осуществляющая по договору или контракту с заказчиком разработку проекта объекта строительства.

Генеральный проектировщик для разработки специальных разделов проекта или проведения научных исследований может привлекать специализированные проектные или научно-исследовательские организации. Генеральный проектировщик несет полную ответственность за качество проекта, технико-экономические показатели объекта строительства, правильность выполнения подрядной организацией проектных решений. Для контроля за соблюдением проектных решений генеральная проектная организация осуществляет авторский надзор.

Строительная отрасль в целом накладывает отпечаток на развитие рыночных отношений, так как рынок представляет определённую связь между производительными силами и производственными отношениями. Особенности рыночных отношений в строительстве следующие:

1. Многие объекты строительства крупномасштабны. Особенно это относится к объектам производственного назначения. Их строительство требует большой концентрации капитала. Это вполне объяснимая тенденция к развитию в строительстве акционерных обществ, финансово-строительных корпораций.

2. Для строительства, особенно производственного характера, присуще не только высокая концентрация капитала, но и производства. Строительство атомных электростанций, трубопроводов, металлургических и машиностроительных предприятий по силам только крупным строительным объединениям. В жилищном строительстве уровень концентрации производства и капитала может быть не таким высоким. Здесь может развиваться малое и среднее предпринимательство.

3. Исходя из всего вышесказанного субъектами рыночных отношений в области строительства производственного назначения будут юридические лица, а в области жилищного строительства — это юридические и физические лица. Это отнюдь не исключает, что в жилищном строительстве по линии взаимоотношений между юридическими и физическими лицами могут быть различные посредники — юридические лица, которые доводят конечный продукт строительства до потребителя, покупателя.

4. Своеобразие рынка строительной продукции в том, что он, как и исходный другой рынок, связан с большими объемами кредитования, что вызвано продолжительностью сроков строительства и необходимостью наличия оборотных средств. Это требует тщательной организации всего спектра кредитных отношений, начиная с выбора банка и кончая подписанием договора и организации его выполнения.

5. Всякий рынок требует учета спроса и предложения товаров. Спрос на продукцию производственного назначения физически связан с фазами экономического цикла. Он наиболее высок на стадии подъема и оживления и будет снижаться в фазе кризиса, депрессии. Это может

быть отнесено и к жилищному строительству. Однако здесь могут иметь место и сезонные колебания. Лето и весна — это периоды большой миграции населения, что может стимулировать спрос на жилье. На это могут влиять и чрезвычайные условия (землетрясения, наводнения).

6. Там, где субъектами рынка являются физические лица, характерна их высокая дифференция по степени вовлечения в рыночные отношения. Это вызвано различиями в уровнях дохода. К сожалению, приходится констатировать, что, поскольку значительная часть населения страны находится за чертой бедности, они не могут быть субъектами рыночных отношений. В этих условиях косвенным участником рыночных отношений становится государство, организуя адресную социальную помощь, способствуя развитию и наличию кредита.

7. Предложение на рынке строительных работ специфично тем, что если вся остальная масса товаров может накапливаться, а затем по мере наступления благоприятной позиции рассредоточиваться и реализовываться, то накопление строительных объектов переходить не может, их невозможно перемещать с одного рынка, где имеет место преобладание предложения над спросом, на другой. Спрос и предложение на рынке строительной продукции не отличаются достаточной подвижностью. Отсюда высокие требования к менеджменту и маркетингу строительных организаций.

8. Рынок строительной продукции в отличие от других рыночных структур имеет и свои институты. Здесь функционируют риэлторские фирмы, которые выполняют разнообразные функции: информационные, конструктивные и реализации строительной продукции. На рынке строительной продукции нет товарных бирж. Здесь можно говорить лишь о фондовых биржах, где происходят операции с ценными бумагами.

9. Рынок строительной продукции подразделяется на первичный и вторичный. Первичный — это новые здания, сооружения, которые еще не эксплуатировались. Вторичный — это объект, который уже был в эксплуатации. В иных условиях, когда объемы строительства не достигли предкризисного периода, вторичный рынок по объемам продаж преобладает над первичным.

10. Для строительного рынка весьма специфичны и отрицательные формы сосуществования актов купли и продажи объектов. Для предприятий производственного назначения, а также предприятий торговли такой отрицательной формой является аукцион.

Лекция №2

Формы собственности в строительстве

Слово "**собственность**" употребляется обычно в двух значениях. С одной стороны, под собственностью часто понимают само имущество, принадлежащее тому или иному субъекту. С другой стороны, собственность — это отношения между людьми, выражающие определенную форму присво-

ения материальных благ и, в особенности, присвоения средств производства. Понятие собственности включает, прежде всего, следующие права:

- пользования имуществом;
- пользования результатами, приносимыми данным имуществом;
- распоряжения им по своему усмотрению.

В соответствии с Гражданским кодексом РФ в Российской Федерации признаются частная, государственная, муниципальная, смешанная собственность и собственность общественных объединений. Законодательно закреплено разделение отношений собственности на две сферы - сферу частной собственности и сферу публичной собственности.

Субъектами права частной собственности выступают граждане и юридические лица.

Участниками отношений публичной собственности выступают: - Российская Федерация в целом (федеральная государственная собственность);

- субъекты Российской Федерации (государственная собственность субъекта РФ);
- муниципальное образование (муниципальная собственность).

Государственной собственностью в Российской Федерации является имущество, принадлежащее на праве собственности Российской Федерации (федеральная собственность), и имущество, принадлежащее на праве собственности субъектам Российской Федерации - республикам, краям, областям, городам федерального значения, автономной области и округам (собственность субъекта Российской Федерации).

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

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

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

- 1) имущество, закрепленное за государственными предприятиями и учреждениями на праве хозяйственного ведения или оперативного управления;
- 2) казенное имущество, состоящее из:

- а) бюджетных средств;
- б) иного государственного имущества, не закрепленного за государственными предприятиями и учреждениями.

Муниципальной собственностью является имущество, принадлежащее на праве собственности городским и сельским поселениям, а также другим муниципальным образованиям.

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

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

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

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

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

Частной собственностью является имущество, принадлежащее гражданам и юридическим лицам.

В экономике большинства постсоциалистических стран до начала реформ доминировала государственная собственность. Но в современном мире доминирует та система, где существует многообразие форм собственности, при доминировании частной.

В современной экономике РФ наибольшее число предприятий находится в частной собственности. В то же время преобладающая доля промышленной продукции производится на предприятиях с полным и частичным участием государства.

Смешанная собственность возникает в случае сочетания различных форм собственности, например, в случае, когда часть пакета акций (доли в уставном капитале) находится в собственности государства, а другая часть - в частной собственности.

Российским законодательством предусмотрена также *общая собственность*, определяемая как имущество, находящееся в собственности двух или нескольких лиц. Общая собственность возникает при поступлении в собственность двух или нескольких лиц имущества, которое не может быть разделено без изменений его назначения (например сельскохозяйственная

машина, находящаяся в общей собственности нескольких фермерских хозяйств), либо не подлежит разделу в силу закона.

Предпринимательская деятельность в России осуществляется с созданием и без создания юридического лица. Юридическим лицом признается организация, которая имеет в своей собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, выполнять обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. При регистрации юридического лица обязательным является наличие либо утвержденного устава, либо учредительного договора и устава, в которых определяются цели, организационная структура, права и обязанности органов управления, порядок ликвидации предприятия, а также основные взаимоотношения между учредителями и владельцами. Обязательно указывается наименование юридического лица и его местонахождение.

Юридическими лицами могут быть организации, преследующие цели извлечения прибыли в качестве основной цели своей деятельности (коммерческие организации) либо не имеющие извлечения прибыли в качестве такой цели (некоммерческие организации). Некоммерческие организации могут создаваться в форме *потребительского кооператива, общественных организаций, фондов и учреждений*.

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

Фондом признается не имеющая членства некоммерческая организация, учрежденная гражданами и/или юридическими лицами на основе добровольных имущественных взносов, преследующая социальные, благотворительные, культурные, образовательные или иные общественно полезные цели.

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

Собственность в экономическом смысле подразделяется на разные классы в зависимости от существующих уровней разделения и кооперации труда и производства. Эти виды организационно – экономических отношений непосредственно характеризуют степень реального обобществления производства. Здесь самая низкая ступень – это единоличное хозяйство. Более высокие ступени обобществления образуются по мере роста масштабов объединения людей в какой-то организации. В свою очередь, переход от одной ступени производственной организации к другой обусловлен техническим прогрессом и определенными экономическими выгодами. Так, увеличение размеров и совершенствование орудий труда, улучшение технологии порождает тенденцию к концентрации (укрупнению) предприятий и их централизации (объединению). Такое усиление реального обобществ-

ление производства приводит в действие закон превосходства крупного производства над мелким.

Юридические лица, являющиеся коммерческими организациями, могут создаваться в форме хозяйственных товариществ и обществ, производственных кооперативов, государственных и муниципальных унитарных предприятий.

Современная экономика РФ базируется на многообразии форм собственности и предполагает функционирование предприятий различных организационно-правовых форм. После того как государство урегулирует в законодательных актах имущественные отношения между соответствующими субъектами, последние наделяются правом собственности, которое включает полномочия собственника владеть, пользоваться и распоряжаться имуществом.

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

Для правоведов важны оттенки этих понятий. Конечно, право владения чаще всего осуществляется самим собственником. Но вещь может находиться во владении и несобственника. Например, перевозчики, хранители, наниматели владеют тем имуществом, которое составляет предмет соответствующих договоров, ими заключенных. Однако собственности на это имущество у них в силу данных договоров не возникает. Собственники (например, грузоотправители, поклажедатели или наймодатели) не владеют переданным для перевозки, хранения или найма имуществом, но сохраняют на него право собственности. Различают законное и незаконное владение. Законным признается владение, опирающееся на правовое основание (титул). Без наличия правового основания владелец не признается законным, у него не возникает правомочия владения и, следовательно, права на восстановление нарушенного владения.

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

Незаконными владельцами выступают те, кто владеет похищенным имуществом либо вещами, полученными по недействительным сделкам. В их числе различают добросовестных и недобросовестных приобретателей. Добросовестными приобретателями признают лиц, приобретших вещи во владение при обстоятельствах, когда они не знали и не могли знать о том, что приобретают их от неуправомоченного лица. Те, кто знал или должен был знать о приобретении имущества от неуправомоченного лица, призна-

ются недобросовестными приобретателями. Закон предусматривает определенные различия в их правовом положении для случаев истребования вещи из чужого незаконного владения.

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

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

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

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

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

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

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

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

положения п. 4 ст. 209 ГК РФ, предусматривающие передачу имущества собственника в доверительное управление.

Право собственности граждан и юридических лиц

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

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

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

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

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

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

К их числу относятся:

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

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

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

Приобретение права собственности.

Право собственности может быть приобретено в силу юридических фактов, с которыми закон связывает его возникновение. Эти юридические факты именуется основаниями или способами приобретения права собственности. Основания приобретения права собственности делят на первоначальные и производные.

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

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

Приобретение права собственности имеет место здесь в силу договора, по праву наследования, в связи с реорганизацией или прекращением юридического лица.

Наиболее распространенными договорами, реализующими переход права собственности, выступают купля-продажа, мена, дарение. Право собственности возникает во всех этих случаях в результате перехода его от одного лица к другому; такой переход именуют правопреемством. Правопреемство (преемство в праве) всегда предполагает, что право собственности преемника опирается на право, которое имел предшественник.

Порядок и способы приватизации государственных и муниципальных предприятий строительного комплекса

Под порядком приватизации можно подразумевать решение двудеиной задачи:

во-первых, выбор из всего массива видов государственного и муниципального имущества именно того, которое следует передать в частные руки; во-вторых, определение организационной схемы, по которой конкретное имущество (предприятия и объекты строительства и промышленности строительных материалов) будет переходить в собственность физических и юридических лиц.

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

В российской практике приватизации можно выделить три основных этапа.

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

Второй этап был определен принятием 3 июля 1991 г. Закона РФ № 1531-1 "О приватизации государственных и муниципальных предприятий в РСФСР". Согласно этому закону, провозглашались равные возможности для всех групп покупателей предприятий, хотя именно трудовые коллективы представлялись наиболее возможными покупателями. Так, в законе оговаривалось, что работники предприятия получают возможность рассрочки выплаты платежей, им предоставляются льготы по цене, оговаривается необходимость согласования с ними планов приватизации. Определялись государственные органы, на которые возлагались функции осуществления приватизации. Организатором приватизации предписывалось стать Комитету по управлению имуществом. А в качестве продавцов государственной собственности выступили фонды имущества.

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

Согласно законодательству, большая часть предприятий была обязана выбрать один из трех вариантов акционирования и приватизации. Выборы варианта проходили на собраниях коллектива предприятия, голос каждого работника «весил» одинаково, независимо от должности, стажа и т. д.

Первый вариант был наиболее дешевым для коллективов; акции надо было выкупать у государства по самой низкой цене, но самих акций работникам полагалось немного. Преобладающая часть акций продавалась на аукционе любым инвесторам. Контрольный пакет предприятия могли купить сторонние фирмы. Для руководителей приватизируемых предприятий это был самый неприятный вариант, так как новый собственник наверняка заменил бы топ-менеджеров на своих людей. Вторым вариантом акционирования предполагал, что контрольный пакет акций выкупался членами трудо-

вого коллектива предприятия; каждая акция в этом случае стоила значительно дороже, чем при других вариантах.

Был предусмотрен и весьма экзотичный для России третий вариант — коллектив предприятия мог проголосовать за то, чтобы крупнейший пакет переходил в руки какой-нибудь инициативной группы, которую реально мог представлять только директор и его команда (или же кто-то с подачи директора); часть акций продавалась остальным работникам. Стоимость каждой акции, попадавшей в руки инициативной группы и членов трудового коллектива, в таком случае была дешевле, чем при втором варианте.

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

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

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

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

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

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

1. Разрыв между поставленными целями и реальными результатами (практически ни одна из поставленных целей приватизации не была достигнута).
2. Несовпадение становления комплекса рыночных механизмов и институтов, необходимых для создания сферы эффективного функционирования приватизированных предприятий, с темпами приватизации.

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

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

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

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

- продажа государственного или муниципального имущества на аукционе, в том числе продажа акций созданных в процессе приватизации открытых акционерных обществ на специализированном аукционе;
- продажа акций созданных в процессе приватизации открытых акционерных обществ их работникам;
- выкуп арендованного государственного или муниципального имущества;
- преобразование государственных и муниципальных унитарных предприятий в открытые акционерные общества, 100% акций которых находится в государственной или муниципальной собственности;
- внесение государственного или муниципального имущества в качестве вклада в уставные капиталы хозяйственных обществ;
- отчуждение находящихся в государственной или муниципальной собственности акций созданных в процессе приватизации открытых акционерных обществ владельцам государственных или муниципальных ценных бумаг, удостоверяющих право приобретения таких акций.

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

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

2. Приоритеты в осуществлении приватизации, ограничения, устанавливаемые при ее проведении, порядок отчуждения государственного имущества в собственность юридических и физических лиц, а также основы приватизации муниципального имущества устанавливаются по представлению

Правительства РФ ежегодными Государственными программами приватизации государственного имущества в РФ, принимаемыми в виде законов РФ.

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

Приватизация предприятий, в том числе — в форме акционирования, предполагала прекращение бюджетного финансирования, поэтому возникла необходимость поиска новых источников финансирования текущей деятельности и инвестиций в развитие предприятий. Большинство предприятий в настоящее время не располагают финансовыми средствами для производственного развития. Не имея возможности даже восполнить недостаток оборотных средств за счет прибыли, они используют для этих целей амортизационные отчисления, попросту «проедая» основной капитал. Только объединение усилий предприятий и возможностей финансовых структур позволяет решать эти задачи. Аккумуляция временно свободных средств и их использование на приоритетных направлениях особенно важны в период инфляции, когда денежные ресурсы невозможно накопить в течение определенного времени из-за их постоянного ускоренного обесценивания.

Лекция № 3 ФОРМЫ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Постоянно меняющиеся, подчас кардинально, внешние экономические условия определяют необходимость и целесообразность реорганизации предприятия с целью повышения эффективности его деятельности. **Под реорганизацией (реструктуризацией) понимается:**

- *разделение ранее единой структуры на ряд самостоятельных организаций, которые примут более адекватную новым для них условиям функционирования организационно-правовую форму;*
- слияние предприятий с сохранением или без сохранения ими прав юридического лица;
- *совершенствование внутренней структуры предприятий в связи с освоением новой продукции, снятием устаревшей или изменением условий функционирования предприятия.*

На начальном этапе перехода к рыночным отношениям одной из основных тенденций изменения структуры предприятий было разукрупнение с последующим формированием на их основе ряда более мелких предприятий, представлявших практически все структурные подразделения. Особенности современного этапа толкают предприятия различных организационно-правовых форм к объединению для реше-

ния ряда конкретных задач и достижения определенных целей, среди которых преобладают цели стабилизации финансового положения и, соответственно, выживания в современных условиях. Происходит это объединение, как правило, не административными, а экономическими методами.

По мере накопления финансовых средств банковскими и прочими финансовыми структурами, а также формирования крупных объединений предприятий создаются предпосылки для возникновения новых организационных форм соединения промышленного и банковского капиталов.

Концентрация производства в сочетании с высокими темпами развития научно-технического прогресса и нарастающей конкуренцией требует значительного увеличения финансирования обновления существующих производственных мощностей, строительства новых предприятий, оснащенных современной высокопроизводительной техникой, а также значительных затрат на проведение научных и конструкторских работ и реализацию их результатов в промышленности.

Концентрацию производства в строительной отрасли следует понимать как процесс сосредоточения средств, предметов и ресурсов труда в крупных производственных звеньях. Крупные предприятия обеспечивают, как правило, более высокий уровень производительности труда, лучшее качество продукции, более низкую себестоимость.

Концентрация неразрывно связана со *специализацией* производства и *комбинированием*.

Специализация производства находит своё выражение в объективном процессе увеличения числа особых самостоятельных отраслей и подотраслей, отличительным признаком служит однородность выпускаемой продукции. Специализированные предприятия и организации, как правило, являются продвинутыми по уровню производительности труда, качеству работы, рентабельности производства.

Комбинирование – это форма организации производства, основанная на технологическом и организационном соединении в рамках одного предприятия различных производств, являясь важным условием научно-технического продвижения и рациональной организации общественного труда. Целью комбинирования является наиболее рациональное использование материальных и трудовых ресурсов.

В России в ходе приватизации, сопровождавшейся акционированием предприятий, предусматривалось прекращение их государственного финансирования. В то же время условия чековой приватизации не обеспечивали самим предприятиям никаких финансовых поступлений. В конечном итоге предприятия остались с изношенными (в среднем по промышленности почти на 50%) основными фондами, без средств, необходимых для формирования оборотных фондов, потерянных в результате инфляции последнего десятилетия. Все это крайне отрицательно сказалось на выживании предприятий и особенно на их конкурентоспособности на внешнем и внутреннем рынке. Именно поэтому на данном этапе реформы промыш-

ленные предприятия первыми ощутили острую потребность в объединении усилий производственных и финансовых структур.

Интерес производственных структур к объединению с финансовым капиталом объясняется следующими основными причинами:

- расширение производства в условиях научно-технического прогресса и развития конкуренции требует значительных инвестиций, которые производственным структурам самостоятельно изыскать негде;
- в условиях финансово-промышленного объединения снижается вероятность банкротства отдельных предприятий. Форсированное преобразование государственных предприятий в акционерные общества не позволило им нормально подготовиться к самостоятельной деятельности в условиях рынка. В то же время было ясно, что убыточность большинства предприятий является не абсолютной, а относительной и временной. Обновление номенклатуры выпускаемой ими продукции, улучшение состояния основных фондов, потенциальная конкурентоспособность — все это может быть реализовано лишь при условии крупных инвестиций. Однако собственные средства предприятий незначительны, а финансовые структуры предпочитали оперировать «короткими деньгами»;
- объединение промышленного и финансового капиталов позволяет повысить привлекательность предприятий, входящих в такой финансово-промышленный союз, для внешних инвесторов.

На пути движения России к рынку проявилась негативная тенденция обособления оборота финансового капитала от производственного. Широко распространившийся бартерный обмен показал, что замкнутый производственный капитал далеко не продвинется в своем развитии без цивилизованного обслуживания финансовым капиталом. В свою очередь, денежный капитал при спаде промышленного производства теряет свою силу.

Поэтому к созданию финансово-промышленных объединений определенный интерес стали проявлять и финансовые круги, что особенно усилилось в период падения темпов инфляции, когда спекулятивные операции с валютой и краткосрочные кредиты перестали приносить банковским структурам сверхприбыли.

В мировой практике объединение финансового и банковского капиталов происходит, как правило, в форме конгломератов.

Конгломерат — разновидность концерна, возникающая в результате поглощения большого количества компаний, организационно не связанных между собой. От обычного концерна конгломерат отличается большими масштабами диверсификации производства и большим объемом финансовых операций. В состав конгломерата входят мощные банковские структуры, при поддержке которых возможно осуществлять покупку контрольных пакетов акций интересующих производственных и финансовых компаний. В качестве материнской компании конгломерата могут выступать концерн, банк или холдинговая компания.

Холдинговая компания или холдинг — держательская компания (*hold* — держать), владеющая контрольными пакетами акций других компаний с целью контроля и управления. Существует два типа холдингов: **чистые холдинги**, выполняющие только указанные функции, и **смешанные холдинги**, занимающиеся и предпринимательской деятельностью.

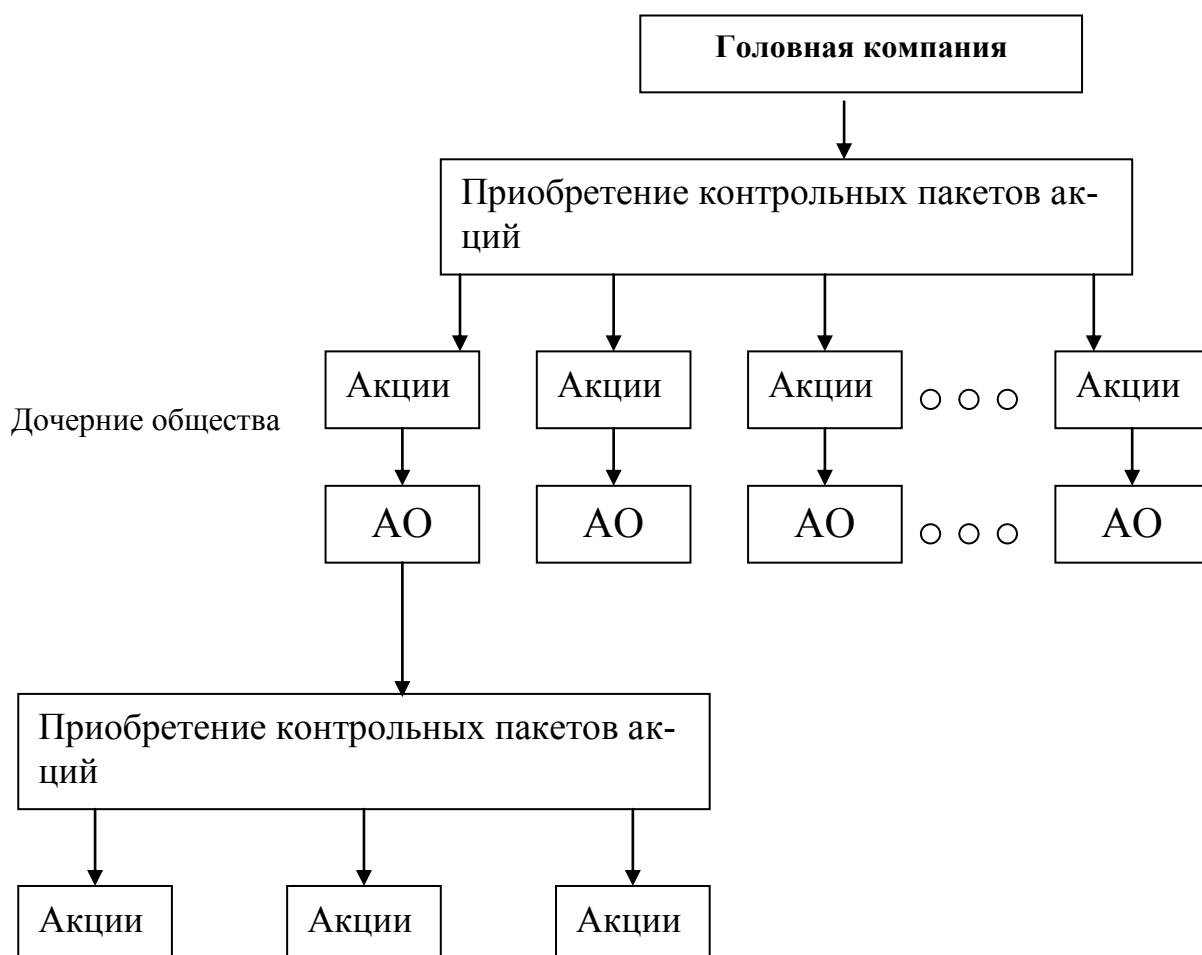


Схема формирования холдинга

Холдинг-компания, также как и инвестиционная компания, занимается операциями с ценными бумагами, поскольку активы ее почти исключительно финансовые, однако по своим целям холдинг-компания значительно отличается от инвестиционных компаний, которые стремятся получить доход от своих вложений без вмешательства в дела акционерных обществ, в которые помещен их капитал. Инвестиционные компании «дробят» свой портфель акций, чтобы снизить риск. Холдинг-компания контролирует предприятия. Поэтому она должна сохранять за собой часть капитала, достаточную для определения политики предприятия.

Финансово-промышленная группа (ФПГ) — совокупность юридических лиц, действующих как основное и дочерние общества, полностью или частично объединивших свои материальные и нематериальные активы (система участия) на основе договора об организации финансово-промышленной группы в целях технологической или экономической интеграции для реализации инвестиционных и иных проектов и программ, направленных на повышение конкурентоспособности и расширение рынков сбыта товаров и услуг, повышение эффективности производства, создание новых рабочих мест.

Среди участников ФПГ обязательно наличие как организаций, действующих в сфере производства товаров и услуг, так и банков и других кредитных организаций. Последнюю группу могут составлять инвестиционные и финансовые компании, негосударственные пенсионные и иные фонды, страховые организации, лизинговые компании. Их участие обусловлено их ролью в обеспечении инвестиционного процесса в финансово-промышленной группе.

Необходимость создания и функционирования финансово-промышленных групп в России стала особенно актуальной при переходе экономики на рыночный путь *развития*. Всеобщее огосударствление собственности не давало возможности возникновения независимых от государства финансовых структур. В условиях перехода к рыночным отношениям, разгосударствления собственности, интегрирования отечественной экономики в мировую, отказа государства от прямого вмешательства в экономику страны и прекращения субсидирования им предприятий воз-

ника необходимость в привлечении негосударственных инвестиций. Основные задачи осуществления инвестиционного процесса: прекращение падения производства и перестройка его на новом техническом уровне, обеспечивающем конкурентоспособность продукции и предприятий. Следующие особенности современного этапа перехода к рыночным отношениям в России делают необходимость форсированного развития ФПГ еще более настоятельной.

1. В период проведения акционирования и приватизации были разрушены взаимосвязи между предприятиями, входившими в производственные, научно-производственные, территориальные, межотраслевые производственные объединения. При этом действующее законодательство стимулировало не всегда обоснованное дробление производственных структур.

2. Создание ФПГ позволяет замедлить рост цен на продукцию, уменьшить инфляционные ожидания предприятий—участников производственного процесса. В рамках ФПГ связанные единой технологической цепочкой предприятия заинтересованы в оптимизации цен на продукцию, а не в их максимизации.

3. Формирование ФПГ обеспечит предприятиям возможность перехода к оптимальной схеме кредитования. Получив кредит, отдельное предприятие в ряде случаев не могло реализовать свою производственную программу либо из-за предприятий-смежников, которые не располагали соответствующими средствами, либо из-за предприятий-заказчиков, которым также не хватало средств для оплаты заказа. Кредитование через головную фирму ФПГ позволяет оптимизировать схему кредитования предприятий—участников ФПГ по всей технологической цепочке.

На определенном этапе развития в формировании финансово-промышленных групп становятся заинтересованными и финансовые структуры. Длительное время становление финансовых структур, прежде всего коммерческих банков, происходило на основе так называемых коротких денег. Изменение экономической ситуации, снижение уровня инфляции и, как следствие, падение доходности краткосрочных операций заставляет банки более внимательно рассматривать перспективу долгосрочного сотрудничества с промышленными предприятиями. Тем более, что процесс этот происходит уже на фоне конкуренции с зарубежными финансовыми структурами, постепенно проникающими на российский финансовый рынок.

На современном этапе возможны следующие направления формирования ФПГ на базе приватизированных предприятий и финансовых структур:

1. Приобретение банками крупных пакетов акций предприятий.
2. Предоставление банками долгосрочных кредитов предприятиям.
3. Покупка долгов предприятий финансовыми структурами. Этот способ формирования ФПГ пока еще не получил должного развития, однако с ростом финансового могущества банков и увеличением возможностей долгосрочного вложения ими части средств в предприятия-банкроты этот процесс будет развиваться.
4. Передача акций предприятий в трастовое управление финансовым структурам, в том числе и банкам. Передача акций в траст выгодна предприятию в том случае, если оно испытывает затруднения в привлечении инвестиций, но не решает или не желает реализовать свои акции. В таком случае предприятие сохраняет за собой право собственности на акции, но перекладывает ответственность за привлечение инвестиций на банк. Передача акций в управление банку создает предпосылки для льготного кредитования предприятия, так как переданные в управление акции могут рассматриваться как залоговое обеспечение кредита. Получение акций в трастовое управление выгодно и банку, так как сфера контроля над предприятием расширяется и одновременно увеличивается гарантия возвратности кредитов, полученных предприятием.

Иными являются направления формирования ФПГ на базе предприятий с высоким удельным весом государственной собственности, а именно:

1. Покупка банками и финансовыми структурами пакета акций предприятия, принадлежащего государству.
2. Приобретение пакета акций предприятия, принадлежащего государству, на основе инвестиционного конкурса. Этот вариант следует признать оптимальным для предприятия, так как в этом случае оцениваются варианты эффективного развития предприятия и определяются источники финансирования его развития.
3. Передача головной компании пакетов акций, принадлежащих государству, в траст. Такой способ должен быть предусмотрен для предприятий, имеющих стратегическое значение для экономики России, потеря контроля над которыми крайне нежелательна.

Сущность и содержание механизма управления развитием ФПГ определяются отношениями собственности, структурой функциональных связей между предприятиями, персональными связями между руководителями, типом финансовой системы, в которой корпорация функционирует. Как показывает зарубежный опыт, в зависимости от роли банков в долгосрочном финансировании экономического роста различают банковско-ориентированные либо рыночно-ориентированные финансовые системы. Деятельность банков на финансовом рынке в рыночно-ориентированных финансовых системах ограничена, поскольку они не имеют права приоб-

ретать пакеты акций, разрешающие устанавливать непосредственный контроль над развитием промышленных предприятий. В банковско-ориентированной финансовой системе, напротив, ограничений на портфельные виды вложений банков не существует, что позволяет последним контролировать развитие корпораций.

Концентрация собственности современных зарубежных промышленных корпораций в наибольшей степени отмечается в банковско-ориентированных финансовых системах. Напротив, в рыночно-ориентированной финансовой системе собственность предприятий расплывлена среди мелких инвесторов. Соответственным образом распределяется и риск в случае неэффективного управления корпорацией. В банковско-ориентированной финансовой системе риск, возникающий при неэффективном управлении, несет банк как основной собственник, в рыночно-ориентированной финансовой системе — группа инвесторов.

Контроль за развитием корпораций осуществляется в зависимости от формы финансовой системы. В рыночно-ориентированной финансовой системе эту функцию выполняет менеджер корпорации. В случае неэффективной деятельности корпорации курсовая стоимость акций падает, вследствие чего происходит массовый сброс акций, после чего контрольный пакет акций, как правило, приобретает конкурирующая фирма. В банковско-ориентированной системе контроль за развитием корпорации и ее состоянием совместно осуществляют менеджер корпорации и представитель контролирующей финансовой структуры, банка.

Двум различным формам контроля соответствуют и различные способы организации корпораций и выбора стратегии развития. В рыночно-ориентированных системах реорганизация корпораций происходит на основе скупки контрольного пакета акций конкурирующей фирмы. При относительно частом переходе контрольного пакета акций от одной контролирующей фирмы к другой меняются как сами управляющие, так и вся система управления. Последнее, в свою очередь, предопределяет краткосрочный характер как инвестиций, так и стратегии развития.

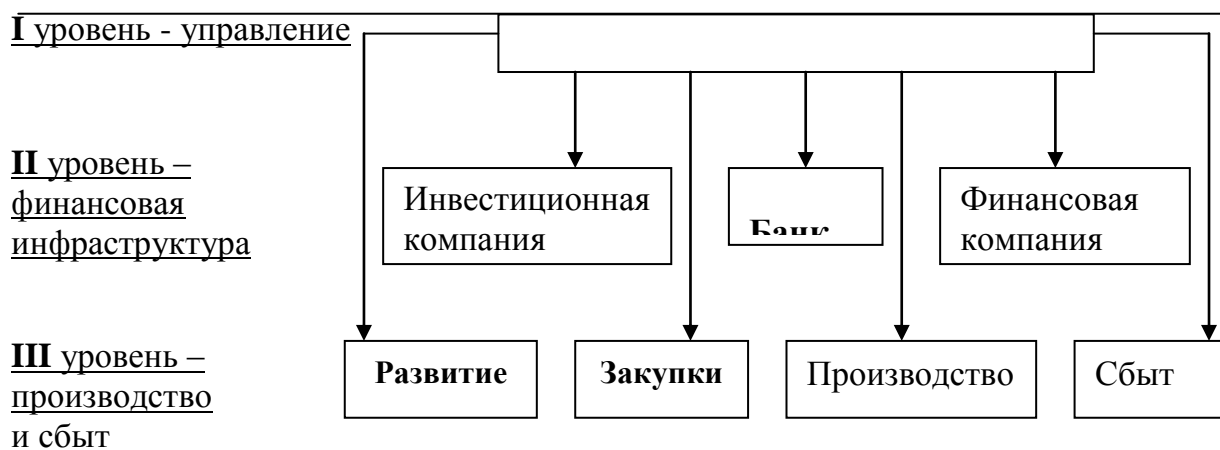
В банковско-ориентированных системах возможности перехода контрольного пакета акций к другому собственнику, напротив, существенно ограничены. Поэтому стратегия и инвестиционная политика корпораций разрабатывается на долгосрочную перспективу. Реорганизация корпораций происходит путем согласования интересов банковских и промышленных структур.

Характер преобразований в российской экономике определяет ее тяготение к банковско-ориентированной финансовой системе. Во-первых, законодательство не устанавливает какие-либо ограничения в отношении при-

обретения акций предприятий, и, во-вторых, банки занимают ключевые позиции в финансировании производственных структур. Поскольку доля просроченных кредитов в общем объеме просроченной задолженности увеличивается, постольку создаются предпосылки для давления на предприятия. В-третьих, промышленные предприятия видят банковские и финансовые структуры в качестве основного инвестора в производство и не рассчитывают пока на прямые инвестиции населения в силу трудоемкости таких операций, низкого уровня доходов населения и отсутствия мотивации у иных мелких инвесторов осуществлять прямые инвестиции в производство.

Система управления формированием и развитием ФПГ зависит не только от типа финансовой системы, в которой функционируют корпорации, но и от состава участников ФПГ, структуры финансово-промышленной группы.

ФПГ имеют четкую функциональную структуру, включающую в себя три уровня:



→ - участие в капитале

I — управляющая, материнская компания — «мозговой», контролирующей и координирующей центр ФПГ, где определяется стратегия развития, финансовая и бюджетная политика группы.

II — компании, образующие финансовую инфраструктуру группы, которая необходима для реализации выбранной стратегии и финансовой политики ФПГ, для аккумуляции и распределения в заданном направлении финансовых средств компаний, входящих в группу.

III — производственные предприятия и предприятия торговли - материальная база любой ФПГ, где создаются основные материальные ценности.

Основная задача третьего «функционального» уровня — производить товар и продвигать его к потребителю с минимальными материальными и

трудовыми издержками. Сбытовые организации, дилерские сети, брокерские конторы, торговые дома организуют продвижение товара на рынок, сбор информации о потребностях потенциальных покупателей и определяют маркетинговую политику ФПГ.

Эффективная производственная система создает предпосылки для стабильного развития финансовой сферы. В противном случае, при отсутствии производственной базы деятельность финансовых компаний будет по существу направлена на строительство «финансовых пирамид», что неминуемо ведет к их финансовому краху.

Выделение функциональных уровней в структуре ФПГ обусловлено необходимой специализацией их деятельности в рамках группы. Именно специализация бизнеса позволяет достигать высокую эффективность деятельности компаний ФПГ, обеспечивает конкурентоспособность производимой продукции.

Рассмотрим состав и структуру финансово-промышленных групп с выделением функций входящих в них предприятий и учреждений:

производственные предприятия — производство продукции в заданном объеме и номенклатуре с минимально возможными материальными и трудовыми затратами на базе прогрессивных технологий;

сбытовые организации, дилерские сети, брокерские конторы, торговые дома — организация продвижения товара на рынок с минимально возможными издержками, сбор информации о потребностях потенциальных покупателей;

банк — аккумулирует средства юридических и физических лиц, осуществляет управление финансовыми потоками, выдает кредиты, осуществляет расчеты между предприятиями;

финансовая компания — организует работу с временно свободными финансовыми ресурсами, размещает на кратко- и среднесрочный период денежные средства в различные финансовые инструменты: депозитные вклады в банках, финансовые векселя, депозитные сертификаты и т.д., проводит работу по принятию векселей на инкассо для получения платежей и для оплаты векселей в срок, анализирует финансовый рынок и выдает рекомендации по формированию кредитного портфеля предприятий с целью минимизации издержек по привлечению заемных средств;

инвестиционная компания — привлекает временно свободные денежные средства мелких и средних инвесторов путем выпуска собственных ценных бумаг и размещения мобилизованных средств в ценные бумаги других юридических лиц для получения прибыли в форме дивидендов;

страховая компания — страхует риски предприятий и банковских структур, но может работать и с физическими лицами, осуществляя традиционные виды страхования;

трастовая компания — осуществляет управление пакетом акций, закрепленных за государством;

лизинговая компания — предоставляет производственным предприятиям группы в долгосрочную аренду (лизинг) необходимое оборудование и иное имущество.

Естественно, что состав каждой из ФПГ определяется ее целями, задачами и возможностями.

В качестве связующего, управляющего центра ФПГ наиболее часто выступают крупные банковские структуры. Банковская деятельность охватывает широкий спектр направлений: от аккумуляции сбережений населения и реализации инвестиционных проектов до сложнейших операций валютного регулирования. Поскольку через банки проходит большой объем коммерческой информации, это позволяет им быстрее ориентироваться в конъюнктуре рынка и принимать оптимальные стратегические решения. Банки располагают финансовыми ресурсами, необходимыми для приобретения контрольных пакетов акций интересующих ФПГ компаний. И самое главное — перевод к себе на обслуживание дочерних предприятий позволяет сконцентрировать финансовые потоки основных предприятий ФПГ и эффективно управлять ими в оперативном режиме. В ФПГ может входить несколько банков, еще большее их число может быть инвесторами проектов ФПГ, однако в качестве материнской компании должен выступать один банк, надежность которого будет во многом определять для инвесторов надежность самой ФПГ.

Кроме банка управляющей материнской компанией, выполняющей одновременно и интегрирующую функцию, может выступать концерн, холдинговая компания, производственное предприятие.

Наличие только контрольных пакетов акций не позволяет оптимально управлять дочерними фирмами в оперативном режиме. Сосредоточить финансовые ресурсы предприятий ФПГ, как это делает банк (беря эти предприятия на расчетно-банковское обслуживание), ни концерн, ни холдинговая компания самостоятельно не могут. Поэтому оперативное управление финансовыми потоками должен взять на себя либо банк, подконтрольный концерну или холдингу, либо финансовая компания. Основная функция концерна и холдинговой компании — определение стратегии развития ФПГ.

В основу классификации ФПГ могут быть положены следующие критерии:

- способ создания;
- центр формирования группы;**
- масштабы деятельности;
- тип организационного строения;
- численность работающих;
- размер консолидированного капитала;
- число отраслей деятельности.

В то же время, следует отметить, что надежды, возлагавшиеся на ФПГ, оправдались не полностью. И государство и непосредственные участники преследовали при создании ФПГ определённые цели. Однако не все из

них и не в полной мере были достигнуты, причем в различные периоды процессов формирования ФПГ провозглашенные и фактические цели государства не всегда совпадали.

Можно сделать вывод, что государство в 1996—1998 гг. предназначало ФПГ роль «дойных коров», используя входящие в них финансовые структуры как источники поступлений в государственный бюджет денежных средств за счет покупки ими ГКО. При этом страдал реальный сектор ФПГ. В то же время государству не удалось полностью, как это предполагалось ранее, отойти от финансирования крупных проектов, переложив эту задачу на плечи ФПГ. Одновременно не были полностью реализованы и задачи, поставленные перед собой участниками ФПГ. Тем не менее, уже имеющийся опыт развития ФПГ в России и многолетний опыт функционирования подобных структур за рубежом позволяет говорить о перспективности для российской экономики этого направления.

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

Для регистрации ФПГ необходимо передать в Комитет по промышленной политике следующие документы:

- заявку;
- договор;
- копии свидетельств юридических лиц, входящих в ФПГ (нотариально заверенные);
- организационный проект;
- заключение Антимонопольного комитета,

Участникам ФПГ устанавливаются определенные льготы. Деятельность ФПГ регламентируется договором. На собрании представителей участников ФПГ избирается Совет управляющих ФПГ, который решает большинство вопросов по управлению деятельностью ФПГ.

Для официально зарегистрированных ФПГ различными правовыми актами предусмотрены льготы:

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

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

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

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

Лекция № 4

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ И ОПРЕДЕЛЕНИЕ СМЕТНОЙ СТОИМОСТИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ.

Цена в условиях рынка является одним из наиболее важных показателей, существенно влияющих на экономическое положение фирмы. Все основные показатели производственной деятельности фирмы (объем капитальных вложений, себестоимость продукции, производительность труда, фондоемкость и др.) связаны с ценами и зависят от них. Цена является основой планирования и финансирования капитальных вложений, расчета эффективности инвестиционных проектов, организации внутрипроизводственных экономических отношений, оценки итогов деятельности фирмы, исчисления экономического эффекта от внедрения новой техники.

Политика ценообразования в строительстве является частью общей ценовой политики и базируется на общих для всех отраслей принципах ценообразования.

При установлении цены фирма ориентируется на следующие факторы:

- издержки на изготовление и сбыт продукции;
- конъюнктуру целевого рынка и соотношение спроса и предложения на товар фирмы;
- ценовую политику фирмы.

Первые два фактора учитываются при ценообразовании. Третий фактор реализуется в зависимости от целей ценообразования фирмы (ценовой политики фирмы).

Цели ценообразования могут быть следующими:

- обеспечение определенного размера прибыли;

- обеспечение определенного объема продаж;
- сохранение существующего положения фирмы;
- вытеснение конкурентов;
- внедрение на рынке новой продукции;
- завоевание лидерства по показателям качества.

Последовательность действий фирмы при установлении цены можно представить в виде следующих этапов:

- определение спроса;
- оценка издержек и установление нижнего предела цены;
- анализ цен и характеристик товаров конкурентов;
- выбор методов ценообразования и оценка верхнего предела цены;
- разработка ценовой политики;
- установление цены на продукцию фирмы на конкретный период.

Ценообразование в строительстве, отличается от системы разработки цен в промышленности. Это связано с технико-экономическими особенностями строительной индустрии и самой продукции строительного производства.

1. Объекты строительства различаются по габаритам, площади, этажности, материалам конструктивных элементов. Это относится и к объектам, строящимся по типовым проектам, поскольку каждый из них зависит от местных условий, к которым они привязаны, не говоря уже об объектах, возводимых по индивидуальным проектам. Следовательно, практически каждое здание и сооружение имеет свою индивидуальную цену.

2. В строительстве (в отличие от промышленности) как правило, устанавливаются цены не на законченный объект или отдельное сооружение, а в основном на отдельные единичные виды строительно-монтажных работ (СМР) или законченные элементы конструкции. Это обусловливается тем, что в процессе строительства объекта может принимать участие большое количество подрядных и субподрядных узкоспециализированных организаций, продукцией которых является не готовый к продаже объект, а выполняемые ими отдельные виды СМР. Цена за законченный объект, складывающаяся из стоимостей выполненных работ или стоимостей отдельных сооружений, имеет значение в основном для заказчика, инвестора или застройщика.

3. На цену строительных или монтажных работ значительное влияние оказывают применяемые строительные технологии и оборудование. Поэтому цена на один и тот же вид строительно-монтажной работы может быть различной у разных строительных организаций. На начальных этапах проектирования объекта при определении его стоимости закладываются усредненные (чаще всего нормативные) расценки, учитывающие сложившийся уровень цен на строительные материалы, действующий уровень заработной платы и наиболее распространенные строительные технологии.

4. Строительство отличается большой длительностью производственного цикла. Следовательно, проектная цена может не совпадать с фактической

(особенно в условиях инфляции), что вызывает необходимость учитывать фактор времени при формировании цены в строительстве.

5. Строительная продукция отличается высокой материалоемкостью и значительными трудозатратами. В связи с тем, что цена в строительстве формируется не от реальной себестоимости, а от сметной стоимости, составляющие элементы цены могут и не отражать фактического уровня затрат на приобретение материалов и других ресурсов. Это обуславливает необходимость систематически отслеживать цены на строительные материалы и трудовые ресурсы и определять, как их изменение влияет на себестоимость строительной продукции.

6. Формирование цены в строительстве осуществляется проектировщиком, заказчиком и подрядчиком, каждый из которых преследует собственные коммерческие цели. Поэтому окончательная цена на строительную продукцию является, по сути, компромиссной ценой между всеми субъектами строительного производства.

Стоимость любой СМР включает в себя прямые затраты, накладные расходы и плановые накопления. Прямые затраты (ПЗ) складываются из стоимости строительных материалов (М), потребных для выполнения данного вида СМР, основной заработной платы строительных рабочих (ЗП) и затрат на эксплуатацию строительных машин и механизмов (ЭМ), применяемых при выполнении данной СМР. ЭМ включают в себя заработную плату машинистов и амортизационные начисления. Накладные расходы (НР) - это затраты, непосредственно не связанные с процессом создания строительной продукции, а направленные на создание общих условий строительного производства, его организации, управления и обслуживания. Это расходы на содержание инженерно-технического и административно-управленческого персонала, содержание складских или ремонтных баз и т.д. Плановые накопления (ПН), или сметная прибыль, - это планируемая прибыль строительной организации, закладываемая еще при проектировании в стоимость объекта. Накладные расходы и плановые накопления могут быть договорными или нормативными величинами. Как правило, их нормативное значение определяется заказчиком или инвестором. На практике накладные расходы составляют 12-27% от прямых затрат, плановые накопления - 6-8% от суммы прямых затрат и накладных расходов. Таким образом

$$C_{\text{смп}} = \text{ПЗ} + \text{НР} + \text{ПН}.$$

Основным инструментом для определения цены или стоимости объектов в строительстве является **единичная расценка** (стоимость) отдельного вида строительного-монтажных работ, совокупности элементарных технологических операций или отдельного элемента сооружения. Единичные расценки могут быть нормативными или индивидуальными; индивидуальные расценки применяются, как правило, на крупных объектах, сооружаемых с использованием нетрадиционных строительных технологий или ме-

ханизмов, или в тех случаях, когда большинство строительных материалов изготавливается непосредственно на строительстве. Единичные расценки включают в себя только прямые затраты. Учет плановых накоплений, накладных расходов и налогов производится в сметном расчете.

Определение сметной стоимости строительства

Расчет цены в строительстве осуществляется методом суммирования по смете стоимости всех конструктивных элементов и видов работ по строящемуся объекту. Таким образом, формируется сметная стоимость строительства - сумма денежных средств, необходимых для его осуществления в соответствии с проектом.

Сметная стоимость является исходной основой для определения размера капитальных вложений, финансирования строительства, расчетов за выполненные подрядные (строительно-монтажные) работы и т.п.

Исходя из сметной стоимости ведется учет и отчетность, производится оценка деятельности строительно-монтажных организаций. Сметная стоимость строительства определяется проектной организацией по поручению заказчика (инвестора) в ходе разработки проектной документации.

Для определения **сметной стоимости строительства** необходимо иметь:

- а) проект и рабочую документацию, в составе которых принимаются параметры зданий, сооружений, их частей и конструктивных элементов, в том числе чертежи, ведомости объемов работ, спецификации и ведомости на оборудование, а также пояснительные записки к указанным материалам;**
- б) действующие сметные нормативы, отпускные цены на оборудование, мебель и инвентарь.**

Применяемые в строительстве нормативы делятся на две группы:

- 1) нормативы проектирования;
- 2) нормативы для определения сметной стоимости строительства (сметные нормативы)

Сметный норматив - это документ, содержащий расценки на выполнение единичных или укрупненных работ.

Существуют следующие виды сметных нормативов:

ГФСН (Государственные Федеральные Сметные Нормы) - сметные нормы, вводимые в действие Госстроем России;

ПОСН (Производственно-отраслевые Сметные Нормы) - сметные нормы, вводимые в действие министерствами и другими органами федерального управления для производственно-отраслевого строительства, осуществляемого в пределах соответствующей отрасли, для которой они разработаны;

ТСН (Территориальные Сметные Нормы) - сметные нормативы, вводимые в действие органами исполнительной власти субъектов РФ для строительства, осуществляемого на территории соответствующего региона;

ФСН (Фирменные Сметные Нормы) - индивидуальные сметные нормативы, учитывающие реальные условия и специфику деятельности конкретной организации - исполнителя работ, находящегося в ведомственном подчинении.

Использование тех или иных сметных нормативов зависит в первую очередь от требований к используемым нормативам со стороны заказчика строительных, ремонтно-строительных, монтажных работ. В частном случае стороны (заказчик и исполнитель) могут договориться о договорных расценках (например, 1м стоит 100 ден. ед.) и далее рассчитывать стоимость работ исходя из этого. Чаще всего, заказчику желательно использовать либо федеральные, либо территориальные нормативы (если таковые выпускались в данном регионе). Реже применяются отраслевые нормы (например, в нефтедобывающей отрасли энергетики) и еще реже используются нормативы, разработанные конкретной организацией.

Использование федеральных норм в регионах сопровождается их корректировкой с учетом цен на местные материалы. Территориальные же нормативы, выпущенные местными проектными институтами или региональными центрами по ценообразованию, уже учитывают поправки на местные условия и их использование в регионе гораздо удобнее и поэтому предпочтительнее.

На разных стадиях проектирования могут использоваться приближенные или точные методы определения сметной стоимости. На стадии технико-экономического обоснования крупного проекта часто используется достаточно приближенный метод укрупненных показателей стоимости (УПС), в котором в качестве единичных расценок используются нормативные цены на единицу готового сооружения или его законченной части. Например, это может быть стоимость кубометра здания определенного типа с определенными технологическими и геометрическими параметрами или погонного метра проложенной коммуникационной сети. Применение этого метода позволяет с достаточной точностью оценить эффективность инвестиций или провести технико-экономическое сравнение вариантов сооружений или их частей. Все методы, рассмотренные ниже, могут быть отнесены к разряду точных.

До настоящего времени наиболее распространенными нормативами для определения стоимости строительных работ на территории России являются ЕРЕРы (*Единые районные единичные расценки*) выпуска 1984 года (выпущено 48 сборников ЕРЕР-84). Расценки разработаны по 12-ти территориальным районам и 4-м подрайонам. Каждый сборник состоит из технической части и таблиц норм. Техническая часть включает такие разделы, как «Общие указания», «Правила исчисления размеров норм», «Коэффициенты к сметным нормативам».

Для определения сметной стоимости с 1.01.1991 г. в сборники были включены следующие показатели:

- 1) затраты труда рабочих-строителей, чел-ч;
- 2) заработная плата рабочих-строителей, руб.;

- 3) затраты труда машинистов, чел-ч.;
- 4) заработная плата машинистов, руб.;
- 5) нормы затрат основных строительных машин, машино-ч.;

б) нормы затрат по эксплуатации прочих машин, выполняющих вспомогательные операции;

- 7) нормы расходов основных конструкций, изделий и материалов (в физических единицах);
- 8) нормы расходов прочих вспомогательных материалов, руб. Все расценки на однотипные работы скомпонованы в сборниках по технологическому принципу: «Земляные работы», «Стены», «Кровли», и т.д. Один сборник может содержать от нескольких десятков до нескольких сотен расценок.

Каждая единичная расценка сборника состоит из следующих элементов:

- 1) **шифр** - буквенно-цифровой код, включающий номер сборника и порядковый номер расценки в сборнике;
- 2) **наименование работ или затрат** - текст, определяющий существо производимой работы;
- 3) **единица измерения** - наименование единицы, в которой данная расценка измеряется;
- 4) **числовые данные** - денежное выражение стоимости единицы работы или затрат в рублях, а затрат труда - в человеко-часах.

Для определения сметной стоимости строительства составляются:

- а) сводные сметные расчеты стоимости строительства, объектные и локальные сметные расчеты, сметные расчеты на отдельные виды затрат, включая проектные и изыскательские работы - в составе проекта;
- б) объектные и локальные сметы - в составе рабочей документации.

При расчете сметной стоимости строительства все затраты разбиваются на четыре группы: строительные работы, монтажные работы, затраты на приобретение (изготовление) основного и вспомогательного оборудования, мебели, инвентаря и прочие затраты (проектно-изыскательские и научно-исследовательские, подготовка эксплуатационных кадров, содержание службы заказчика-застройщика).

Общая сметная стоимость объекта (С общ) рассчитывается как сумма:

- стоимости строительно-монтажных работ (С смр);
- стоимости необходимого оборудования (С об);
- дополнительных затрат, связанных со строительством объекта (С доп) - аккордная оплата труда, удорожание строительства в зимнее время, доставка материалов и др.;
- прочих неучтенных затрат (С пр) - затраты на проектно-изыскательские работы, возвратные суммы и др.

$$C_{\text{общ}} = C_{\text{смр}} + C_{\text{об}} + C_{\text{доп}} + C_{\text{пр}}$$

Помимо денежных показателей, в сметах указываются затраты труда (трудоемкость) - в человеко-часах на производство этих работ. Для каждой единичной расценки предусмотрена расшифровка перечня ресурсов, указанных в прямых затратах (расценках) сборника.

Для обоснования расхода заработной платы, затрат труда, использования машин и механизмов, расхода материалов на каждую позицию прямых затрат служат Элементные Сметные Нормативы (ЭСН), являющиеся частью СНиПов. Это позволяет определить расход затрат в натуральном выражении по каждой строке прямых затрат (расценок).

Основой для определения стоимости оборудования (Соб) являются цены, по которым оно может быть приобретено у поставщика.

Расчет смет может производиться несколькими методами. При составлении смет различают составление этого документа в базисных ценах и в текущих ценах.

Смета, составляемая на основании **базисного метода**, рассчитывается по базисным ценам 1984 года. Конечная стоимость работ в этом случае также оценивается в ценах 1984 года. В результате мы получаем смету в базисных ценах.

Пример. Составим смету на простейший ремонт обычной квартиры. Допустим, необходимо выполнить следующие работы: окраску потолков, смену обоев, плитки на стенах, сантехники.

Для составления сметы на эти работы воспользуемся сборниками ЕРЕР 84-го года издания для Москвы по строительным и ремонтным работам:

Строительные: № 21 - Малярные работы;

Ремонтные: № 12 - Стекольные и обойные работы;

№ 13 - Облицовочные работы;

№ 16 - Водопроводы и канализация;

а также ценник на материалы № 1.

Составляем смету в соответствии с технологией работ: от потолка к полу и дальше - к замене сантехники:

Наименование работ	№ единичных расценок	Ед. изм.	Кол-во	Прямые затраты (ед. изм)	В том числе з\п (ед. изм.)	В том числе Э.М	В том числе материалы	Прямые затраты	В том числе з\п
2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Окраска потолков	е21-м59	м2	24	0.73	0.32	0.01	0.4	17.52	7.68
Замена		м2	62	0.42	0.32		0.1	26.04	19.8

В результате получаем локальную смету, рассчитанную базисным методом в ценах 1984 года.

Для составления сметы в настоящее время чаще всего используются компьютерные программы.

Последовательность операций при составлении сметы с помощью компьютерной программы следующая:

Вы создаете новую (пустую) смету - **Добавить смету**. Таблица автоматически создается при добавлении сметы.

Добавляете разделы сметы, соответствующие типам работ - **Добавить раздел**.

Для поиска сборников и расценок не нужно листать печатные экземпляры сборников, достаточно воспользоваться нормативной базой справочников, входящих в состав программы и при помощи автоматического поиска по наименованию или номеру расценки поручить программе отыскать нужные вам работы - **Поиск расценок в сборнике, глобальный поиск**.

Заполнять таблицу работами вручную также не нужно, достаточно поручить программе перенести в смету расценки, найденные в сборниках - **Перенос расценок в смету**.

Проставляете объемы работ, заполняя соответствующий столбец цифрами - **Заполнить поле**.

Стоимость работ с учетом объемов, будет рассчитана автоматически, по мере заполнения столбцов таблицы.

Указываете способ расчета накладных расходов и сметной прибыли - достаточно выбрать перечень типов лимитированных затрат, которые вы хотите включить в расчет сметы - **Перенос сметных коэффициентов в смету**.

Для автоматического расчета итога по смете существует специальный режим - **Расчет сметы**.

Если следующая смета во многом схожа с уже составленной, то делается копия с уже созданной сметы и в нее вносятся некоторые изменения и дополнения

При работе с компьютером полностью исключаются арифметические ошибки, но компьютер не в силах проверить технологию. Даже если смета обсчитывается с помощью компьютера, то роль сметчика в процессе составления сметы чрезвычайно велика, так как компьютер лишь автоматически подсчитывает то, какое описание работ заложил в машину человек.

Необходимость **расчета смет в текущих ценах** связана с тем, что «внешние условия» предпринимательской деятельности в строительстве меняются гораздо быстрее, чем элементные сметные нормы и расценки. Кроме того, чрезмерное усреднение исходных данных и элементов всех норм и затрат негативно влияет на конкретные финансовые результаты хозяйственной деятельности строительной организации.

При оценке стоимости строительно-монтажных работ в текущих ценах возможны разные варианты составления смет:

- а) базисно-индексный, или просто индексный метод;
- б) ресурсный метод расчета смет;
- в) смешанный метод.

Базисно-индексный, или индексный метод предусматривает расчет смет по расценкам 1984 года с применением коэффициентов пересчета (КП) к стоимости работ в текущих ценах. Этот метод позволяет наиболее точно оценить сметную стоимость объекта или его составляющих.

Возможны несколько вариантов задания коэффициентов пересчета:

- 1. На смету в целом.** В этом случае после составления сметы и суммирования прямых затрат по всем расценкам сумма ПЗ умножается на КП.
- 2. На отдельные разделы сметы.** Если смета состоит из нескольких разделов (например, «Кладка стен», «Монтаж электрооборудования», «Внутренняя отделка», то возможно применение различных КП к каждому из разделов сметы.
- 3. К каждой расценке.** Прямые затраты к каждой из расценок сметы считаются сразу с учетом КП.
- 4. К элементам расценки.** КП применяется отдельно к каждой из составляющих расценки - к ЗП, ЭМ и Материалам, с последующим суммированием составляющих для определения ПЗ.

Различают усредненные и дифференцированные коэффициенты пересчета. Для укрупненных расчетов можно применять усредненные коэффициенты пересчета. К элементам затрат применяются дифференцированные коэффициенты пересчета. Такой способ расчета смет применяется редко из-за его высокой трудоемкости.

Помимо базисно-индексного метода расчета смет существуют ресурсный и смешанный (ресурсно-индексный) методы расчета.

Ресурсный метод расчета смет - это метод, основанный на определении реальной стоимости составляющих смету компонентов. Как и в базисно-индексном методе, стоимость работ определяется как сумма зарплаты рабочих, затраты на эксплуатацию машин и стоимости материалов, необходимых для проведения работ. Но стоимость составляющих определяется на основании реальных цен на ресурсы, задействованные при производстве работ (основная заработная плата рабочих, эксплуатация машин и механизмов, материалы).

Недостаток этого метода заключается не только в большой трудоемкости оценки стоимости работ, но и в сложности обоснования текущей стоимости составляющих расценки. В связи с этим бюджетные организации стараются не использовать этот метод.

Широко используется **смешанный метод** (ресурсно-индексный метод) расчета, в котором применяются элементы как индексного, так и ресурсного метода. Например, для расценки - стоимость материалов просчитывается на основании действующих цен на материалы, а ЗП и ЭМ - на основании нормативных данных с применением КП.

Расчет сметной стоимости строительства в текущих ценах является основой определения договорных цен в строительстве.

Состав и виды сметной документации

Смета в классическом определении представляет собой план предстоящих расходов и поступлений материальных и денежных средств предприятий, учреждений, различных организаций.

Сметная документация является составной частью проектов на строительство предприятий, зданий, сооружений производственного назначения, а также объектов жилищно-гражданского назначения и входит в проект в виде отдельного раздела¹. Сметная документация подлежит государственной экспертизе и утверждению в составе проекта независимо от источников финансирования, форм собственности и принадлежности проектов в соответствии с порядком, принятым в РФ.

Сметная документация составляется в определенной последовательности, с постепенным переходом от мелких к более крупным элементам строительства.

Существует несколько видов смет.

Локальные сметы - это первичная сметная документация. Они составляются на отдельные виды работ и затрат по зданиям и сооружениям. Самая простая строительная смета - локальная - складывается из двух частей, которые в какой-то мере зависят друг от друга.

Левая половина сметы содержит описательную часть, в которой представлен шифр и перечень работ и затрат, необходимых при производстве строительных, ремонтно-строительных, монтажных, пусконаладочных работ. В этой половине также указываются единицы измерения (масса, штуки, метры, комплекты и прочие физические параметры.)

Во второй половине сметы даются прямые затраты в рублях по выполнению описательной части работ на указанную единицу измерения, количество единиц измерения и произведение единиц измерения на их количество. В результате каждая строчка несет информацию о стоимости работ, описанных в левой части сметы в денежном выражении. Складывая итоги всех строчек, получаем сумму затрат, необходимых для проведения того или иного вида работ.

Смета составляется по следующей форме:

№	Наименование работ	№ единичных расценок	Единица измерения	Количество	Прямые затраты на ед. изм	Прямые затраты всего

В общем случае локальная смета составляется на один вид работ. Например, по зданиям и сооружениям - на строительные работы, специальные строительные работы, внутренние санитарно-технические работы, внутреннее электроосвещение, электросиловые установки, монтаж и приобретение оборудования и другие работы.

По общеплощадочным работам - на вертикальную планировку, устройство инженерных сетей, путей и дорог, благоустройство территорий, малые архитектурные формы и другое.

В локальных сметах данные группируются в разделы по отдельным конструктивным элементам здания (сооружения), видам работ и устройств. Группировка обычно соответствует технологической последовательности работ. Обычно допускается разделение зданий и сооружений на подземную часть (работы нулевого цикла) и наземную.

Локальная смета может включать следующие разделы:

- 1) строительные работы (земляные работы, фундаменты и стены подземной части, стены, каркас, перекрытия, перегородки, полы и основания, покрытия и кровли, заполнение проемов, лестницы и площадки, отделочные работы, разные работы);
- 2) специальные строительные работы (фундаменты под оборудование, специальные основания, каналы, химические защитные покрытия и прочие работы);
- 3) внутренние санитарно-технические работы: водопровод, канализацию, отопление;
- 4) газоснабжение;
- 5) **монтаж оборудования: приобретение и монтаж технологического оборудования, технологические трубопроводы, технологические металлические конструкции и т.п.;**
- 6) вентиляцию и кондиционирование;
- 7) электромонтажные работы;
- 8) низковольтные сети;
- 9) КИП (контрольно-измерительные приборы) и автоматику.

В общем случае смета представляет собой ведомость, в которую сведены единичные расценки, сгруппированные по разделам.

Локальная смета состоит из прямых затрат, накладных расходов и плановых накоплений (сметной прибыли).

Прямые затраты состоят из основной заработной платы рабочих, стоимости эксплуатации строительных машин и стоимости материалов, изделий, конструкций (все эти цифры указываются в столбцах сметы).

Начисление **накладных расходов и плановых накоплений** при составлении локальных смет без деления на разделы производится в конце сметы за итогом прямых затрат, при формировании по разделам - в конце каждого раздела и в целом по локальной смете. Начисление накладных расходов осуществляется по нормам накладных расходов, размер которых предусматривается действующими документами.

Итак прямые затраты, накладные расходы и плановые накопления составляют стоимость строительного-монтажных и ремонтно-строительных работ. Кроме того в локальных сметах начисляются лимитированные расходы, в том числе зимнее удорожание, временные здания и сооружения, непредвиденные расходы, расходы на дополнительный транспорт, составление проектно-сметной документации и прочие расходы, предусмотрен-

ные местными условиями. По Москве учитываются также налоги на пользование автодорог в размере 2,5% и налог на содержание жилищного фонда и объектов социально-культурной сферы в размере 1,5%.

Объектные сметы объединяют в своем составе данные из локальных смет по всему объекту. На мелкие объекты, например частичный ремонт автомобильной дороги, ремонт крыши строения, подъезда, этажа, квартиры, объектная смета не составляется. В этом случае ограничиваются только локальной сметой.

Сметные расчеты на отдельные виды затрат предназначены для тех случаев, когда необходимо определить в целом по стройке размер средств, необходимых для возмещения тех затрат, которые не учтены сметными нормативами.

Сводный сметный расчет стоимости строительства составляется на основе объектных сметных расчетов и сметных расчетов на отдельные виды работ и затрат. Сводный сметный расчет является документом, определяющим сметный лимит средств, необходимых для полного завершения строительства всех объектов, предусмотренных проектом.

Сводный сметный расчет составляется в базисно-текущих или базисно-прогнозных ценах по определенной форме:

СВОДНЫЙ СМЕТНЫЙ РАСЧЕТ СТОИМОСТИ СТРОИТЕЛЬСТВА

(наименование стройки)
Составлен в ценах на ____ г.

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

В графе 3 приводятся следующие главы:

Глава 1. Подготовка территории строительства.

Глава 2. Основные объекты строительства.

Глава 3. Объекты подсобного и обслуживающего назначения.

Глава 4. Объекты транспортного хозяйства и связи.

Глава 5. Объекты энергетического хозяйства.

Глава 6. Наружные сети и сооружения водоснабжения, канализации, тепло - и газоснабжения.

Глава 7. Благоустройство и озеленение территории.

Глава 8. Временные здания и сооружения.

Глава 9. Прочие работы и затраты.

Глава 10 Содержание дирекции (технический надзор) строящегося предприятия и авторский надзор.

Глава 11. Подготовка эксплуатационных кадров.

Глава 12. Проектные и изыскательские работы.

В графах 4-8 подводятся следующие итоги: по каждой главе (разделу главы), по сумме глав 1-7, 1-8, 1-12.

После итога по главам 1-12 в сводный сметный расчет стоимости строительства включается резерв средств на непредвиденные работы и затраты, предназначенный для возмещения стоимости работ и затрат, потребность в которых возникает уже в процессе разработки рабочей документации или в ходе строительства при уточнении проектных решений или условий самого строительства. Размер резерва зависит от назначения объекта строительства: 2% - для объектов социальной сферы и 3% - для объектов производственного назначения от итога глав 1-12. Показывается отдельной строкой с распределением по графам 4-8.

После начисления суммы резерва средств на непредвиденные работы и затраты приводится итог: «Всего по сводному сметному расчету».

Кроме того, после подведения итога по сводному сметному расчету отдельной строкой указываются возвратные суммы и суммы налога на добавленную стоимость (НДС). **Возвратные суммы** - это стоимость материалов и деталей, полученных от разборки временных зданий и сооружений (15% от их сметной стоимости), материалов, полученных в порядке попутной добычи и т. п. Базой для начисления НДС для строительномонтажных, ремонтных организаций является стоимость реализованной продукции, исчисленная исходя из свободных (договорных) цен на нее.

При расчете сметной стоимости методом УПС на основании объектных смет определяется стоимость только основных сооружений (гл. 2 сводного сметного расчета). Объем затрат по остальным главам производится в процентах от стоимости гл. 2. При этом процентное соотношение стоимостей глав может изменяться в зависимости от района строительства и отрасли народного хозяйства, для которой строится объект (промышленность, жилое строительство, сельское хозяйство и др.) Как правило, их нормативные значения рассчитываются исходя из опыта предыдущего строительства и приводятся в отраслевых сборниках УПС.

Сводка затрат - это сметный документ, определяющий стоимость строительства предприятий, зданий, сооружений или их очередей, когда наряду с объектами производственного назначения составляется проектно-

сметная документация на объекты жилищно-гражданского и другого назначения.

Процентовка - фактически является копией сметы, но содержит лишь те позиции, которые полностью или частично были выполнены. То есть столбец «количество» содержит объем выполненных работ (например, из 100 кв.м построили 50 кв.м). Ввиду того, что смета составляется до выполнения работ, а также в условиях инфляции, чаще всего получаем стоимость работ по процентовке выше, чем это было определено в смете.

Задача сметчика состоит в том, чтобы правильно описать технологию ведения работ, правильно определить объемы тех или иных технологических операций и, наконец, подобрать такую расценку, которая наиболее четко соответствовала бы описанию работ.

Лекция №5

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Основные принципы государственной инвестиционной политики нашли правовое оформление в «Комплексной программе стимулирования отечественных и иностранных инвестиций в экономику России». Этот документ определял направление деятельности правительства по выходу из инвестиционного кризиса и создание необходимых предпосылок для активизации инвестиционных процессов.

Программа была принята в 1996 г., т.е. в период относительной экономической стабилизации, и рассчитана на срок до 2000 г. В ней была дана характеристика ситуации, сложившейся в тот период в инвестиционной сфере, рассматривались предпосылки роста инвестиций, меры по их стимулированию и основные направления государственной поддержки инвестиционной деятельности, а также выработка организационно-правовых условий инвестирования.

Мероприятия программы были направлены на повышение объема капитальных вложений в экономику России за счет всех источников финансирования, в том числе путем увеличения доли государственных инвестиций. Основная часть государственных инвестиций должна была быть предоставлена частным инвесторам на конкурсной основе. И хотя многие положения программы по причине кризиса не были реализованы, содержащиеся в ней конкретные планы мероприятий по правовому обеспечению эффективного инвестиционного процесса, от основополагающих законодательных актов до инструкций и методических рекомендаций, не утратили своей актуальности.

Значительное место в системе мер государственного регулирования инвестиционной деятельности занимает экспертиза инвестиционных проектов. Все инвестиционные проекты независимо от источников финансирования и форм собственности объектов капитальных вложений до их утверждения

подлежат экспертизе в соответствии с законодательством РФ. Экспертиза инвестиционных проектов проводится в целях предотвращения создания объектов, использование которых нарушает права физических и юридических лиц и интересы государства или не отвечает требованиям утвержденных в установленном порядке стандартов (норм и правил), а также для оценки эффективности осуществляемых капитальных вложений.

Строго регламентируя порядок реализации инвестиций, осуществляемых в форме капитальных вложений, государство предоставляет гарантии субъектам инвестиционной деятельности и защищает их капитальные вложения. Так, всем потенциальным инвесторам обеспечиваются равные права при осуществлении инвестиционной деятельности. Капиталовложения могут быть национализированы только при условии предварительного и равноценного возмещения убытков, причиненных субъектам инвестиционной деятельности; они могут быть реквизированы по решению государственных органов в случаях, порядке и на условиях, которые определены Гражданским кодексом РФ.

В настоящее время утвержден статистический инструментарий по определению эффективности инвестиций в основной капитал по проектам - победителям конкурсов, имеющих государственную поддержку. Инструментарий состоит из единовременной формы федерального статистического наблюдения № 1-эфк «Сведения о результатах реализации инвестиционных коммерческих высокоэффективных проектов — победителей конкурсов по состоянию на 1 октября 1999 г».

Целью обследования является получение информационной базы для расчетов фактической эффективности и окупаемости по введенным стройкам и объектам.

Система показателей включает следующие характеристики, рассчитываемые по инвестиционным проектам, получившим государственную поддержку:

- фактический срок окупаемости инвестиций в основной капитал;
- фактический бюджетный эффект от реализации инвестиционных проектов;
- фактический чистый доход;
- количество созданных рабочих мест;
- продолжительность строительства (срок реализации инвестиционного проекта).

Реализация инвестиционных проектов требует отказа от денежных средств сегодня в пользу получения прибыли в будущем. Как правило, на получение прибыли следует рассчитывать не ранее, чем через 1 год после стартовых затрат (инвестиций).

Объектами реальных инвестиционных вложений могут служить оборудование, здания, земля, природные ресурсы.

Инвестиционный проект прежде всего оценивается с точки зрения его технической выполнимости, экологической безопасности экономической

эффективности, под которой понимают результате сопоставления получаемой прибыли и затрат, т.е. норму прибыли.

Естественно, что предпочтение отдается проекту, сулящему наибольшую эффективность.

Очевидно, что при наличии нескольких проектов можно получить равный размер прибыли, но эффективность этих проектов может быть различна, так как на их реализацию потребуются неодинаковые затраты. Оценивая эффективность инвестиционного проекта, следует учитывать и степень риска. При реализации инвестиционных проектов рассматриваются риски двух видов: предпринимательский, и финансовый.

Под предпринимательским риском понимается риск, связанные с деятельностью компании. Он обусловлен характером бизнеса. Финансовый риск зависит от изменений рыночной ставки дохода на вложенный капитал.

Для упрощения исследования эффективности инвестиций предполагается, что необходимая норма прибыли задана и одинакова для всех инвестиционных проектов и, кроме того, для любого из рассматриваемых проектов степень риска одинакова.

При наличии необходимых предпосылок для инвестиционной деятельности руководствуются следующими основными принципами:

- выбирают направление и объекты инвестиционных вложений;
- производят расчет денежных потоков, способных обеспечить реализацию инвестиционных проектов;
- оценивают ожидаемые денежные потоки в результате реализации инвестиционного проекта;
- выбирают оптимальный проект, руководствуясь существующими критериями оценки инвестиционных проектов;
- производят периодическую переоценку инвестиционных проектов после их принятия.

Проект, как и любая финансовая операция, связанная с получением доходов и осуществлением расходов, порождает денежные потоки. *Денежный поток* — это денежные поступления и платежи за определенный промежуток времени в ходе реализации проекта. На каждом шаге значение денежного потока характеризуется: *притоком*, равным размеру денежных поступлений; *оттоком*, равным платежам на этом шаге; *сальдо* (активным балансом, эффектом), равным разности между притоком и оттоком. Денежный поток (t) может состоять из частных потоков от отдельных видов деятельности: инвестиционной, операционной (производственной), финансовой и др. Денежные потоки могут выражаться в текущих, прогнозных или дефлированных ценах. *Текущими* называются цены, заложенные в проект без учета инфляции. *Прогнозными* называются цены, ожидаемые на будущих шагах расчета, в которых учитывается инфляция. *Дефлированными* называются прогнозные цены, приведенные к уровню цен фиксированного момента времени путем деления на общий базисный индекс инфляции.

Приведение разновременных значений денежных потоков на определенный момент времени — на *момент приведения* — называют *дисконтиро-*

ванием денежных потоков. Дисконтирование применяется к денежным потокам, выраженным в текущих дефлированных ценах.

Оценка денежных потоков. Важнейшей задачей экономического анализа инвестиционных проектов является расчет будущих денежных потоков, возникающих при реализации произведенной продукции.

Только поступающие денежные потоки могут обеспечить окупаемость инвестиционного проекта. Поэтому именно они, а не прибыль становятся центральным фактором в анализе. Иначе говоря, экономический анализ инвестиционных решений должен быть основан на исследовании доходов и расходов в форме денежных потоков. Для каждого отдельного инвестиционного проекта необходима информация об ожидаемых потоках наличности с учетом налоговых платежей.

При экономической оценке инвестиционных проектов используется ряд методов. Основной из них сводится к расчету чистой текущей стоимости - NPV (*net present value*), которую можно определить следующим образом: **текущая стоимость денежных притоков за вычетом текущей стоимости денежных оттоков**, т.е. данный метод предусматривает дисконтирование денежных потоков с целью определения эффективности инвестиций.

Поскольку приток денежных средств распределен во времени, его дисконтирование производится по процентной ставке i . Важным моментом является выбор уровня процентной ставки, по которой производится дисконтирование. Эта ставка должна отражать ожидаемый усредненный уровень ссудного процента на финансовом рынке.

Серьезным фактором при определении процентной ставки, используемой для дисконтирования, является учет риска. Риск в инвестиционном процессе, независимо от его конкретных форм, в конечном счете, предстает в виде возможного уменьшения реальной отдачи от вложенного капитала по сравнению с ожидаемой. Так как это уменьшение проявляется во времени, то в качестве общей рекомендации по учету возможных потерь от сокращения отдачи предлагается вводить поправку к уровню процентной ставки.

Она должна характеризовать доходность по безрисковым вложениям (например, краткосрочным государственным ценным бумагам), т.е. необходимо добавлять некоторую рисковую премию, учитывающую как специфический риск, связанный с неопределенностью получения дохода от конкретного капиталовложения, так и рыночный риск, вызванный конъюнктурой.

При разовой инвестиции математически расчет чистого приведенного дохода (эффекта) можно представить формулой:

$$\text{NPV} = \sum_1^n \frac{P_k}{(1+i)^k} - IC \quad (5.1)$$

где $P_1, P_2, P_k, \dots, P_n$ — годовые денежные поступления в течение n -лет;

IC — стартовые инвестиции;
 i — ставка сравнения.

$$PV = \sum_1^n \frac{P_k}{(1+i)^n} - \text{общая накопленная величина}$$

дисконтированных поступлений.

Очевидно, что при $NPV > 0$ проект следует принять; $NPV < 0$ — проект должен быть отвергнут; $NPV = 0$ — проект не прибылен, но и не убыточен.

При прогнозировании доходов по годам необходимо учитывать все виды поступлений как производственного, так и непроизводственного характера, которые могут быть ассоциированы с данным проектом.

Так, если по окончании периода реализации проекта планируется поступление средств в виде ликвидационной стоимости оборудования или высвобождения части оборотных средств, они должны быть учтены как доходы соответствующих периодов.

Если проект предполагает не разовую инвестицию, а последовательное инвестирование финансовых ресурсов в течение нескольких лет (m -лет), то формула для расчета NPV модифицируется следующим образом:

$$NPV = \sum_{k=1}^n \frac{P_k}{(1+i)^n} - \sum_{k=1}^m \frac{IC_j}{(1+i)^j} \quad (5.2)$$

Необходимо отметить, что показатель NPV отражает прогнозную оценку изменения экономического потенциала предприятия в случае принятия рассматриваемого проекта. NPV различных проектов можно суммировать. Это очень важное свойство, выделяющее этот критерий из всех остальных и позволяющее использовать его в качестве основного при анализе оптимальности инвестиционного портфеля.

Рассмотрим пример с использованием данного метода для оценки проекта.

Пример 5.1. *Предприятие рассматривает целесообразность приобретения новой технологической линии по цене 18 000 тыс. руб. По прогнозам сразу же после пуска линии ежегодные поступления после вычета налогов составят 5700 тыс. руб. Работа линии рассчитана на 5 лет. Ликвидационная стоимость линии равна затратам на ее демонтаж. Необходимая норма прибыли составляет 12%. Следовательно, чистая текущая стоимость проекта равна по формуле (5.1):*

$$NPV = \frac{5700}{1,12} + \frac{5700}{1,12^2} + \frac{5700}{1,12^3} + \frac{5700}{1,12^4} + \frac{5700}{1,12^5} - 18000 =$$

$$20574,27 - 18000 = 2547,27 \text{ тыс.руб.}$$

Так как величина чистой текущей стоимости > 0 то проект может быть принят.

Рассматривая свойства чистого приведенного дохода, необходимо обратить внимание еще на одну проблему. Дело в том, что при высоком уровне ставки отдаленные платежи оказывают малое влияние на величину NPV . В силу этого варианты, различающиеся по продолжительности периодов отдачи, могут оказаться практически равноценными по конечному экономическому эффекту.

Определение срока окупаемости инвестиций

Срок окупаемости (*payback period method* — PP) — один из наиболее часто применяемых показателей для анализа инвестиционных проектов.

Если не учитывать фактор времени, т.е. когда равные суммы дохода, получаемые в разное время, рассматриваются как равноценные, то показатель срока окупаемости можно определить по формуле:

$$n_y = \frac{CI}{P_k} \quad (5.3)$$

где n_y — упрощенный показатель срока окупаемости;

CI — размер инвестиций;

P_k - ежегодный чистый доход.

Иначе говоря, период окупаемости (*payback period*) - продолжительность времени, в течение которого недисконтированные прогнозируемые поступления денежных средств превысят не дисконтированную сумму инвестиций, т.е. это число лет, необходимых для возмещения стартовых инвестиционных расходов.

Пример 5.2. Предположим, произведены разовые инвестиции в размере 38 тыс. руб. Годовой приток планируется равномерным в размере 10, 7 тыс. руб.

$$n_y = \frac{38000}{10700} = 3,55 \text{ года.}$$

Если же годовые поступления наличности не равны, то расчет окупаемости осложняется.

Предположим, что годовые притоки наличности распределены по годам следующим образом (см. табл. 5.1).

Таблица 5.1

Годы	1-й	2-й	3-й	4-й	5-й
------	-----	-----	-----	-----	-----

Поступление наличности, тыс. руб.	8000	12000	12000	8000	8000
-----------------------------------	------	-------	-------	------	------

Сумма поступлений за первые 3 года составит:

$$8000 + 12\,000 + 12\,000 = 32\,000 \text{ тыс. руб.},$$

т.е. из первоначальных инвестиций остается невозмещенными 38000 — 32 000 = 6000 тыс. руб. Тогда при стартовом объеме инвестиций в размере 38 000 тыс. руб. период окупаемости составит:

$$3 \text{ года} + \left(\frac{6000}{8000} \right) = 3,75 \text{ года}$$

Если рассчитанный период окупаемости меньше максимально приемлемого, то проект принимается, если нет — отвергается. Если бы в нашем примере необходимый период окупаемости был 4 года, проект был бы принят.

Более обоснованным является другой метод определения срока окупаемости. При использовании данного метода под сроком окупаемости - n_{ok} (PP) понимают продолжительность периода, в течение которого сумма чистых доходов, дисконтированных на момент завершения инвестиций, равна сумме инвестиций.

$$\sum_1^n \frac{P_k}{(1+i)^k} = \sum_1^t IC$$

где P_k - годовые доходы;

$\sum_1^t IC$ - сумма всех инвестиций.

Пример 5.3. Инвестиционный проект характеризуется следующими членами потока платежей, которые относятся к концу года (см. табл. 5.2). Ставка процентов для дисконтирования принята $i = 10\%$.

Таблица 5.2

Годы	1-й	2-й	3-й	4-й	5-й	6-й
Инвестиции, тыс. руб.	200	250	—	—	—	—
Отдача, тыс. руб.	—	—	150	250	300	300

Порядок решения

I этап. Для определения упрощенного срока окупаемости ($n_{y.}$) суммируем годовые доходы и решим уравнение: $200 + 250 = 150 + 250 + 300x$;
 $50 = 300x$;

$$x = \frac{50}{300} = 0,167$$

Из условия видно, что окупаемость наступит в период между четвертым и пятым годом, т.е. через 2 года после начала отдачи. Величина $x = 0,167$ характеризует часть года, в котором будет достигнута окупаемость. Следовательно,

$$n_y = 2 + 0,167 = 2,167 \text{ года (2 года 61 день).}$$

II этап. Для оценки $n_{ок}$ найдем сумму инвестиций с процентами по ставке $i = 10\%$.

$$\sum IC = 200 * 1,1 + 250 = 470$$

III этап. За первые 2 года получения дохода их современная величина составит:

$$\sum P_k V^t = \frac{150}{1,1} + \frac{250}{1,1^2} = 342,97$$

т.е. эта величина меньше суммы инвестиций с начисленными процентами $342,97 < 470$.

За 3 года современная величина дохода будет равна:

$$\sum P_k V^t = \frac{150}{1,1} + \frac{250}{1,1^2} + \frac{300}{1,1^3} = 568,37$$

т.е. больше, чем стоимость инвестиций.

Отсюда срок окупаемости (при условии, что доход может выплачиваться и за часть года) составит:

$$n_{ок} = 2 + [(470 - 342,97) / \frac{300}{1,1^3}] = 2,56 \text{ года.}$$

Основной недостаток показателя срока окупаемости $n_{ок}$ как меры эффективности заключается в том, что он не учитывает весь период функционирования инвестиций и, следовательно, на него не влияет вся та отдача, которая лежит за пределами $n_{ок}$. Поэтому показатель срока окупаемости не должен служить критерием выбора, а может использоваться лишь в виде ограничения при принятии решения. То есть если срок окупаемости проекта больше, чем принятые ограничения, то он исключается из списка возможных инвестиционных проектов.

Определение внутренней нормы доходности инвестиционных проектов

Внутренняя норма доходности, прибыли (*international rate of return — IRR*) является показателем, широко используемым при анализе эффективности инвестиционных проектов.

Реализация любого инвестиционного проекта требует привлечения финансовых ресурсов, за которые всегда необходимо платить. Так, за заемные средства платят проценты, за привлеченный акционерный капитал — дивиденды и т.д.

Показатель, характеризующий относительный уровень этих расходов, является ценой за использованный (авансируемый) капитал (CC). При финансировании проекта из различных источников этот показатель определяется по формуле средней арифметической взвешенной.

Чтобы обеспечить доход от инвестированных средств или по крайней мере их окупаемость, необходимо добиться такого положения, когда чистая текущая стоимость будет больше нуля или равна ему.

Для этого необходимо подобрать такую процентную ставку для дисконтирования членов потока платежей, которая обеспечит получение выраженный $NPV > 0$ или $NPV = 0$.

Такая ставка (барьерный коэффициент) должна отражать ожидаемый усредненный уровень ссудного процента на финансовом рынке с учетом фактора риска.

Поэтому под внутренней нормой доходности понимают ставку дисконтирования, использование которой обеспечивает равенство текущей стоимости ожидаемых денежных оттоков и текущей стоимости ожидаемых денежных притоков, т.е. при начислении на сумму инвестиций процентов по ставке, равной внутренней норме доходности, обеспечивается получение распределенного во времени дохода.

Показатель внутренней нормы доходности — *IRR* характеризует максимально допустимый относительный уровень расходов, которые могут быть произведены при реализации данного проекта.

Например, если для реализации проекта получена банковская ссуда, то значение *IRR* показывает верхнюю границу допустимого уровня банковской процентной ставки, превышение которой делает проект убыточным.

Таким образом, смысл этого показателя заключается в том, что инвестор должен сравнить полученное для инвестиционного проекта значение *IRR* с ценой привлеченных финансовых ресурсов (*cost of capital- CC*).

Если $IRR > CC$, то проект следует принять;

$IRR < CC$, проект следует отвергнуть;

$IRR = CC$ - проект ни прибыльный, ни убыточный.

Практическое применение данного метода сводится к последовательной итерации, с помощью которой находится дисконтирующий множитель, обеспечивающий равенство $NPV = 0$.

Ориентируясь на существующие в момент анализа процентные ставки на ссудный капитал, выбираются два значения коэффициента дисконтирования $V_1 < V_2$ таким образом, чтобы в интервале (V_1, V_2) функция $NPV = f(V)$ меняла свое значение с «+» на «-» или наоборот. Далее используют формулу:

$$IRR = i_1 + \frac{NPV(i_1)}{NPV(i_1) - NPV(i_2)} \cdot (i_2 - i_1) \quad (5.4)$$

где i_1 - значение процентной ставки в дисконтном множителе,

при котором $f(i_1) < 0$; $f(i_1) > 0$;

i_2 - значение процентной ставки в дисконтном множителе,

при котором $f(i_2) < 0$; $f(i_2) > 0$.

Точность вычислений обратна длине интервала (i_1, i_2) . Поэтому наилучшая аппроксимация достигается в случае, когда длина интервала принимается минимальной (1%).

Пример 5.4. Требуется определить значение IRR (процентную ставку) для проекта, рассчитанного на 3 года, требующего инвестиции в размере 20 млн руб. и имеющего предполагаемые денежные поступления в размере $p_1 = 6$ млн руб. (первый год), $p_2 = 8$ млн руб. (второй год) и $p_3 = 14$ млн руб. (третий год).

Возьмем два произвольных значения процентной ставки для коэффициента дисконтирования: $i_1 = 15\%$ и $i_2 = 20\%$.

Проведём расчёт:

$$NPV_1 = \sum \frac{P_k}{(1+i)^t} - IC = \frac{6}{1,15} + \frac{8}{1,15^2} + \frac{14}{1,15^3} - 20 = 0,4714$$

$$NPV_2 = \sum \frac{P_k}{(1+i)^t} - IC = \frac{6}{1,2} + \frac{8}{1,2^2} + \frac{14}{1,2^3} - 20 = -1,3432$$

По данным расчёта NPV_1 и NPV_2 вычислим значение IRR

$$1) \quad IRR = 15 + \frac{0,4714}{0,4714 - (-1,3432)} (20 - 15) = 16,3\%$$

Уточним величину ставки, для чего примём значения процентных ставок равное $i_1 = 16\%$; $i_2 = 17\%$.

$$NPV_1 = \sum \frac{P_k}{(1+i)^t} - IC = \frac{6}{1,16} + \frac{8}{1,16^2} + \frac{14}{1,16^3} - 20 = 0,0870$$

$$NPV_2 = \sum \frac{P_k}{(1+i)^t} - IC = \frac{6}{1,17} + \frac{8}{1,17^2} + \frac{14}{1,17^3} - 20 = -0,2862$$

$$2) IRR = 16 + \frac{0,0870}{0,0870 - (-0,2862)}(17 - 16) = 16,23\%$$

IRR — 16,23% является верхним пределом процентной ставки, по которой фирма может окупить кредит для финансирования инвестиционного проекта. Для получения прибыли фирма должна брать кредит по ставке менее 16,23%.

Расчет индекса рентабельности и коэффициента эффективности инвестиций

Индекс рентабельности (*profitability index* — *PI*)

Метод расчета данного показателя является как бы продолжением метода расчета чистого приведенного дохода — *NPV*. Показатель *PI* в отличие от показателя *NPV* является относительной величиной.

Если инвестиции осуществлены разовым вложением, то данный показатель рассчитывается по формуле:

$$PI = \sum_1^k \frac{P_k}{(1+i)^n} \div IC = \frac{\sum_1^k P_k V^n}{IC} \quad (5.5)$$

где P_k — чистый доход;

IC — стартовые инвестиции;

V^n — дисконтный множитель.

Если инвестиции представляют собой некоторый поток, то:

$$PI = \sum_1^k \frac{P_k}{(1+i)^n} \div \sum_1^t IC_t V^n \quad (5.6)$$

где IC — размеры инвестиционных затрат в периоды $t= 1, 2, \dots, n$.

Пример 5.4. Показатель современных величин вложений $\left(\sum_1^t IC_t V^t \right)$

равный 5,1568 млн.руб., а современная величина чистых доходов

$\left(\sum_1^k \frac{P_k}{(1+i)^n} \right)$ составляет 5,4452 млн.руб. При этих условиях индекс рента-

бельности будет равен:

$$PI = \frac{5,4452}{5,1568} = 1,056(105,6\%).$$

Если показатель $PI = 1$ то это означает, что доходность инвестиций точно соответствует нормативу рентабельности(ставке сравнения).

При $PI < 1$ инвестиции не рентабельны, так как не обеспечивают этот норматив.

Расчет коэффициента эффективности инвестиций (ARR)

Суть метода заключается в том, что величина среднегодовой прибыли (PN) делится на среднюю величину инвестиции. Коэффициент выражается в процентах. Средняя величина инвестиции находится делением исходной суммы капитальных вложений на два, если предполагается, что по истечении срока реализации анализируемого проекта все капитальные затраты будут списаны; если же допускается наличие остаточной, или ликвидационной, стоимости (RV), то ее величина должна быть исключена.

Таким образом, величина этого коэффициента рассчитывается как

$$ARR = \frac{PN}{0,5(IC - RV)} \quad (5.7)$$

Данный показатель можно сравнивать с коэффициентом рентабельности.

Основной недостаток данного метода заключается в том, что он не учитывает временного фактора при формировании денежных потоков.

Ограниченность финансовых средств заставляет фирму выбирать из нескольких перспективных и выгодных инвестиционных проектов, один или несколько. Лимитирование финансовых средств для инвестиций есть фиксированный предел годового объема капитальных вложений, который может себе позволить фирма исходя из своего финансового положения.

При наличии финансовых ограничений на инвестиции фирма может принять некоторые инвестиционные проекты, составляющие такую комбинацию, которая обеспечит наибольший эффект.

Лекция № 6

ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ

Варианты деловых отношений при выполнении проектных и строительных работ, а также поставке и монтаже оборудования можно представить следующей схемой



Заказчиком может быть любое юридическое или физическое лицо. Заказчик заключает договор (контракт) с генпроектировщиком и генподрядчиком, или с комплексной проектно-строительной фирмой. В контракте отмечается состав работ, их полная стоимость, порядок оплаты, сроки выполнения контракта и другие условия.

Генпроектировщик обязуется разработать полный комплект технической документации. Но при разработке проектов сложных зданий и сооружений он выполняет только ведущую часть проекта: в промышленном проектировании – технологическую, в гражданском – архитектурно-строительную. Для проектирования других частей технической документации (инженерные изыскания, противопожарная автоматика, связь, автодороги и др.) генпроектировщик заключает субподрядные договоры с соответствующими проектными и изыскательскими организациями и производит оплату их работы из общей стоимости проекта.

Генподрядчик обязуется представить готовый объект, но сам выполняет, как правило, только общестроительные работы – подготовку основания, устройство фундаментов, стен, кровли, перегородок, штукатурку, заполнение оконных и дверных проёмов, полы. Такие работы называются общестроительными, потому что выполняются при возведении любых зданий и образуют как бы строительную "рубашку". Для начинки зданий инженерным и технологическим оборудованием генподрядчик приглашает на правах субподряда *специализированные строительно-монтажные организации*. Генподрядчик оплачивает их работу из общей стоимости строительства.

Традиционные функции, выполняемые заказчиком, генпроектировщиком и генподрядчиком



Составлению задания предшествует решение главного вопроса – насколько обоснованы инвестиции в строительство объекта. Разработка обоснования начинается за 2-3 года до начала строительства. И если в итоге обоснование показывает, что возведение объекта возможно технически, целесообразно экономически или с позиции социальных нужд и, наконец, для этого имеются необходимые ресурсы, то обоснование утверждается, и затем переходят непосредственно к предпроектному этапу.

Пока проектировщики разрабатывают техническую документацию, заказчик проекта подготавливает выбранную ранее площадку, освобождая ее от надземных и подземных строений с тем, чтобы генподрядчик мог беспрепятственно выполнять на ней строительные-монтажные работы. Вместе с утвержденным заданием на проектирование заказчик передает проектной организации строительный паспорт площадки. В строительном паспорте приводятся все технические данные по выбранному участку и технические условия на присоединение будущего объекта к источникам снабжения, инженерным сетям и коммуникациям города.

Если в период сбора исходных данных уже известно, какая организация будет возводить объект, строители предлагают проектировщикам опросную ведомость, которая необходима для разработки проекта организации строительства и составления смет.

Поступившие в проектную организацию оригиналы исходных данных размножаются и передаются в проектные отделы, где их анализируют. По каждому разделу проекта определяется стоимость проектирования. На основании этих расчетов отдел подготовки совместно с главным инженером (архитектором) проекта составляет смету на весь объем проектно-исследовательских работ. В заключение предпроектного этапа заказчик и генпроектировщик подписывают договор (контракт) на выполнение проектно-исследовательских.

Для архитекторов как исполнителей особый интерес представляют свободные условия контракта, которые устанавливаются только заказчиком и архитектором без вмешательства какой-либо третьей стороны.

В управлении инвестиционным процессом, основное внимание уделяется предпроектным исследованиям. Считается, что именно на этом этапе со-

здаются предпосылки для обеспечения высоких конечных экономических и качественных результатов, причем, не только строительных, но и эксплуатационных. Рентабельность в период эксплуатации служит важнейшим аргументом целесообразности осуществления проекта. Рентабельным считается инвестиционный проект, если:

- а) существует спрос на его продукцию на внутреннем и внешнем рынке;
- б) удовлетворяются потребности общества в данной продукции, а сама она сравнительно недорогая.

Чтобы выполнить эти условия, проект должен осуществляться в короткие сроки и предусматривать выпуск необходимой обществу новой и высококачественной продукции, производимой по эффективной технологии. Таким образом, инвестор вкладывает средства в инвестиционный проект в том случае, если его реализация отвечает запросам общества и приносит запрограммированную прибыль в период эксплуатации.

Все проекты перед своей реализацией проходят предварительную экспертную проверку. Прежде всего проект оценивается с точки зрения его выполнимости как в экономическом, так и в техническом аспекте, т.е. рассматривается предварительное технико-экономическое обоснование проекта (ПТЭО). Если предварительная оценка проекта будет положительной, то переходят к более детальному проектному исследованию. Значение предварительной оценки состоит в своевременном отсеивании проектов с малыми шансами на успех, чтобы сэкономить затраты на дорогостоящее проектное исследование.

Проектное исследование подразделяется на технико-экономический анализ, финансовый анализ и общеэкономический анализ. Технико-экономический анализ предусматривает изучение потенциальных возможностей производственных мощностей и планирование их использования, а также маркетинговые исследования. Финансовый анализ дает возможность изучить финансовые результаты в случае реализации проекта. Экономический анализ в зависимости от масштаба проекта дает ответ о влиянии рассматриваемого проекта на региональный или государственный бюджет.

Идея проекта и оценка его выполнимости. В начале проектного цикла рассматривается сама идея проекта. Если в качестве инвестора выступает действующее предприятие, то его может заинтересовать расширение экономической деятельности в определенных областях. Другие же экономические субъекты могут поставить под сомнение проект, предусматривающий необходимость создания нового предприятия для производства продукции в новых для себя областях.

Предварительный анализ должен показать возможность технической реализации инвестиционного проекта в соответствующем регионе и подтвердить возможность его экономического воплощения.

При оценке технических возможностей реализации проекта рассматриваются вопросы, связанные с климатическими условиями, наличием квалифицированной рабочей силы, индустриально-технологической инфраструктурой и т.д. Кроме того, на этой стадии анализа изучаются вопро-

сы потенциального объема рынка и конкурентной на нем ситуации. Здесь играют роль данные о численности населения, доходах на душу населения, а для продуктов производственного назначения — также структура производства. На этой же стадии необходимо исследовать рынки наиболее важных исходных продуктов, например наличие сырья.

Предварительная оценка реализуемости проекта является, как правило, очень грубой и для нее используется с целью экономии средств доступная всем информация.

Проекты, прошедшие предварительный анализ и по которым дано заключение о возможности их реализации, как уже указывалось, подвергаются более детальному анализу, т.е. осуществляется **предпроектное исследование**, которое должно ответить на следующие вопросы:

Техническая выполнимость проекта

- наличие или возможность обеспечения проекта машинами и оборудованием и их производственная мощность;
- наличие в зоне реализации проекта необходимой инфраструктуры (дороги, линии связи, энергоснабжение и т.д.);
- особые требования к месту реализации проекта (климат, наличие у инвестора права собственности на землю и т.п.);
- **гибкость оборудования в расчете на диверсификацию продукции;**
- квалификационные требования к управленческому аппарату и обслуживающему персоналу;
- требования к качеству других ресурсов;
- плановые сроки для этапа строительства.

Экономическая выполнимость проекта

- ожидаемый сбыт производимой продукции, дифференцированный по важнейшим группам продуктов и региональным рынкам (экспорт или внутренний рынок);
- затраты на создание предприятия, ожидаемые годовые текущие затраты, в том числе переменные и условно-постоянные;
- наличие развитого рынка рабочей силы, рынков сырья и других необходимых материалов;
- инвестиционные возможности (использование собственного капитала, кредиты банков, привлечение других средств);
- финансовые результаты при реализации проекта.

Получив положительные результаты по предварительной оценке инвестиционного проекта, переходят к составлению **подробного технико-экономического обоснования (ТЭО)**. При его составлении используются данные, полученные на предварительных стадиях анализа проекта, которые необходимо дополнить новой подробной информацией. В частности, необходимо рассмотреть следующие вопросы:

1. История и цель возникновения проекта

- имя и адрес инициатора проекта;
- отрасль и цель предпринимательства;
- ориентация проекта (например, на сбыт готовой продукции или сырья);

- ориентация на внутренний рынок или на экспорт;
- возможность экономической поддержки со стороны государства.

2. Рынок сбыта и производственные мощности

- годовой спрос на данный вид продукции для региона или национальной экономики;
- объем экспорта отрасли;
- объем импорта продуктов отрасли;
- тенденции на рынке сбыта (цены и объем продаж);
- производственная программа;
- полная производственная мощность, обеспечивающая максимальный выпуск продукции и сопоставление этого объема продукции с объемами всего рынка.

3. Рынки материалов и других ресурсов

- наличие сырья, основных и вспомогательных производственных материалов, комплектующих изделий, источников энергоснабжения, воды, а также доступность всех видов коммуникаций;
- тенденция развития на рынках сырья, покупных изделий и энергоносителей;
- конкретные объемы необходимых материальных ресурсов;
- необходимые объемы валютных ресурсов;
- действующее таможенное законодательство.

4. Месторасположение

Необходимо наличие данных о точном месторасположении или вариантах расположения предполагаемого объекта инвестиционного проекта со следующими сведениями:

- климатические условия;
- возможности обеспечения земель для строительства;
- возможное загрязнение окружающей среды в результате производственной деятельности и его предельно допустимый уровень;
- расстояние до рынков сырья и рынков других закупок;
- расстояние до рынков сбыта;
- потенциал рабочей силы в регионе;
- наличие и состояние транспортной системы.

5. Техника проекта

- выбранный способ производства;
- необходимое оборудование;
- необходимое инженерное обеспечение.

6. Организационная структура проекта

- юридическая форма предприятия, предусмотренная проектом;
- организационная структура предприятия;
- предварительная величина стоимости организационных расходов.

7. Потребность в рабочей силе

- потребность в неквалифицированной рабочей силе;
- потребность в квалифицированной рабочей силе;
- потребность в менеджерах.

8. *Планирование сроков реализации проекта*

- длительность всего строительства;
- время прохождения различных этапов;
- длительность пробных пусков.

Второй этап составления ТЭО — **финансовый анализ**

содержит следующие пункты:

- прогнозирование потоков денежных затрат и поступлений;
 - **окончательное определение источников финансирования;**
- составление счета прибылей и убытков, а также плановых балансов для внешнего представления;
- оценка эффективности проекта с помощью стандартных критериев и анализа чувствительности.

На третьем этапе составления ТЭО проводится **общеэкономический анализ**, который должен отражать общее состояние региональной или национальной экономики. Он содержит следующие пункты:

- описание состояния национальной экономики;
- выявление факторов, влияющих на национальную экономику, которые могут оказывать (или не оказывать) воздействие на отдельные экономические субъекты;
- представление издержек и выгод проектов, касающихся общенациональных экономических субъектов;
- переоценка затрат и результатов по национально-экономическим критериям.

Заключительным этапом при составлении ТЭО является изложение преимуществ и недостатков проекта и степени риска, связанного с его реализацией.

Также инструментом для привлечения инвестиций и основой внутрифирменного планирования является бизнес-план. Бизнес-план может разрабатываться как в самом начале так и после разработки ТЭО инвестиций, материалы ТЭО служат обоснованием для его разработки. Бизнес-план формируется для подтверждения платёжеспособности и финансовой устойчивости предприятия или иного объекта инвестирования. Последовательность составления и принципы детализации бизнес-плана для разных компаний и проектов не совпадают. При составлении бизнес-плана необходимо учитывать, что это всегда итерационный процесс, подразумевающий внесение изменений на основе вновь полученной информации и применения различных сценариев. В то же время существует внутренняя логика структуры бизнес-плана и общепризнанные принципы его разработки.

Структура бизнес-плана

1. ОБЗОРНЫЙ РАЗДЕЛ (РЕЗЮМЕ)

Резюме представляет собой краткий обзор бизнес-плана. В случае необходимости (возможности) привлечения иностранных инвесторов резюме составляется как на русском, так и на английском языках. В резюме также

отражается степень конфиденциальности изложенной в бизнес-плане информации.

2. ОПИСАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

В этом разделе необходимо охарактеризовать предприятие, обратив внимание на его отличия от других компаний, присутствующих на рынке.

3. ОПИСАНИЕ ПРОДУКЦИИ (УСЛУГ)

В этом разделе приводится подробная характеристика производимой предприятием продукции или услуг, производится сравнение ее с продукцией конкурентов, анализируются планы развития производства:

- характеристика продукции;
- анализ продукции конкурентов, имеющейся на рынке;
- исследования и разработки.

4. АНАЛИЗ РЫНКА

В этом разделе должно быть показано, что продукция или услуги имеют рынок сбыта, а также возможность предприятия добиться успеха на этом рынке; необходимо показать затраты в связи с выходом на рынок и возможные риски:

- характеристика рынка;
- характеристика потребителей продукции;
- стратегия продвижения продукции на рынок;
- характеристика конкурентов;

5. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

Этот раздел должен подробным образом описывать путь, посредством которого предприятие планирует эффективно производить продукцию или услуги и поставлять их потребителю. Необходимо отразить все этапы подготовительного периода в календарном плане (сетевом графике). Календарный план выполнения работ в рамках проекта должен включать прогноз сроков действий (мероприятий) и потребности в финансовых ресурсах для его реализации.

6. ПЛАН СБЫТА

План сбыта должен отражать стратегию продаж компании в различные временные периоды.

7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Этот раздел бизнес-плана должен дать возможность оценить способность проекта обеспечивать поступление денежных средств в объеме, достаточном для обслуживания долга (или выплаты дивидендов, когда речь идет об инвестициях). Следует подробным образом описать потребность в финансовых ресурсах, предполагаемые источники и схемы финансирования, ответственность заемщиков и систему гарантий. Особое значение следует уделить описанию текущего и прогнозируемого состояния окружающей экономической среды. Должны быть отражены трудно прогнозируемые факторы, их альтернативные значения для различных вариантов развития событий.

Требуется четкая разбивка расходов по проекту и использования средств. Должны быть описаны условия всех остальных относящихся к проекту или

уже находящихся на балансе кредитов. Необходимо четко показать, как и кем (самим предприятием или независимым подрядчиком) составлялась смета расходов; предполагаемая степень четкости сметы. Должны быть описаны условия, оценки и предположения, базируясь на которых, рассчитывались финансовые результаты проекта.

При необходимости может быть представлен график погашения кредитов и уплаты процентов; сведения об оборотном капитале с указанием изменений и исходных посылок в течение срока кредита; предполагаемый график уплаты налогов. В дополнение к этому прилагаются расчеты основных показателей платежеспособности и ликвидности, а также прогнозируемые показатели эффективности проекта.

Сроки прогнозов должны совпадать (как минимум) со сроками кредита/инвестиций, которые запрашиваются по проекту.

8. АНАЛИЗ ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА

Необходимо проанализировать устойчивость проекта к возможным изменениям как экономической ситуации в целом (изменение структуры и темпов инфляции, увеличению сроков задержки платежей), так и внутренних показателей проекта (изменение объемов сбыта, цены продукции).

Степень устойчивости проекта по отношению к возможным изменениям условий реализации может быть охарактеризована показателями границ безубыточности (предельных уровней) объемов производства, цен производимой продукции и иных параметров. Эти и им подобные показатели по существу отвечают сценариям, предусматривающим соответствующее снижение объемов реализации, цен реализуемой продукции и т. д., но они не являются показателями эффективности самого проекта. Граница безубыточности (предельный уровень) параметра проекта для некоторого шага расчетного периода определяется как такой коэффициент к значению параметра, при применении которого чистая прибыль участника на данном шаге становится нулевой.

Наиболее часто граница безубыточности определяется для объема производства. Она рассчитывается только в период эксплуатации предприятия и носит название уровня безубыточности (точки безубыточности, break-even point). Уровнем безубыточности называется объем продаж, которому отвечают нулевая прибыль и нулевые убытки. При определении этого показателя принимается, что полные текущие издержки производства продукции могут быть разделены на условно-постоянные не зависящие от объема производства, и условно-переменные, изменяющиеся прямо пропорционально объемам производства. Уровень безубыточности может определяться также и для цены продукции, или, например, для цены основного используемого в производстве сырья.

9. ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ И НОРМАТИВНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

В бизнес-плане должно содержаться достаточно сведений относительно экологических аспектов проекта, чтобы можно было оценить его экологические последствия.

Проектирование предприятий, зданий и сооружений осуществляется в одну или две стадии. При двухстадийном проектировании вначале разрабатывается архитектурный проект, затем — строительный проект. Такая последовательность характерна для технически сложных объектов или объектов большой стоимости. Большая часть проектов разрабатывается в одну стадию — строительный проект. Это характерно для объектов, которые будут строиться по типовым и повторно применяемым экономичным индивидуальным проектам, а также для технически несложных объектов. Как строительные работы при возведении здания, так и проектные работы выполняются в определенной последовательности. Например, теплотехнические расчеты можно выполнять только после разработки архитектурной части, а сводную смету — после окончания разработки всех частей проекта.

Проектирование начинается с выдачи главным инженером (архитектором) проекта здания и исходных данных ведущему отделу. В качестве ведущего может быть архитектурно-строительный, санитарно- или электротехнический отдел, в зависимости от объекта проектирования. Если для зданий производственного назначения в проекте необходимо разработать технологическую часть, ведущим является технологический отдел.

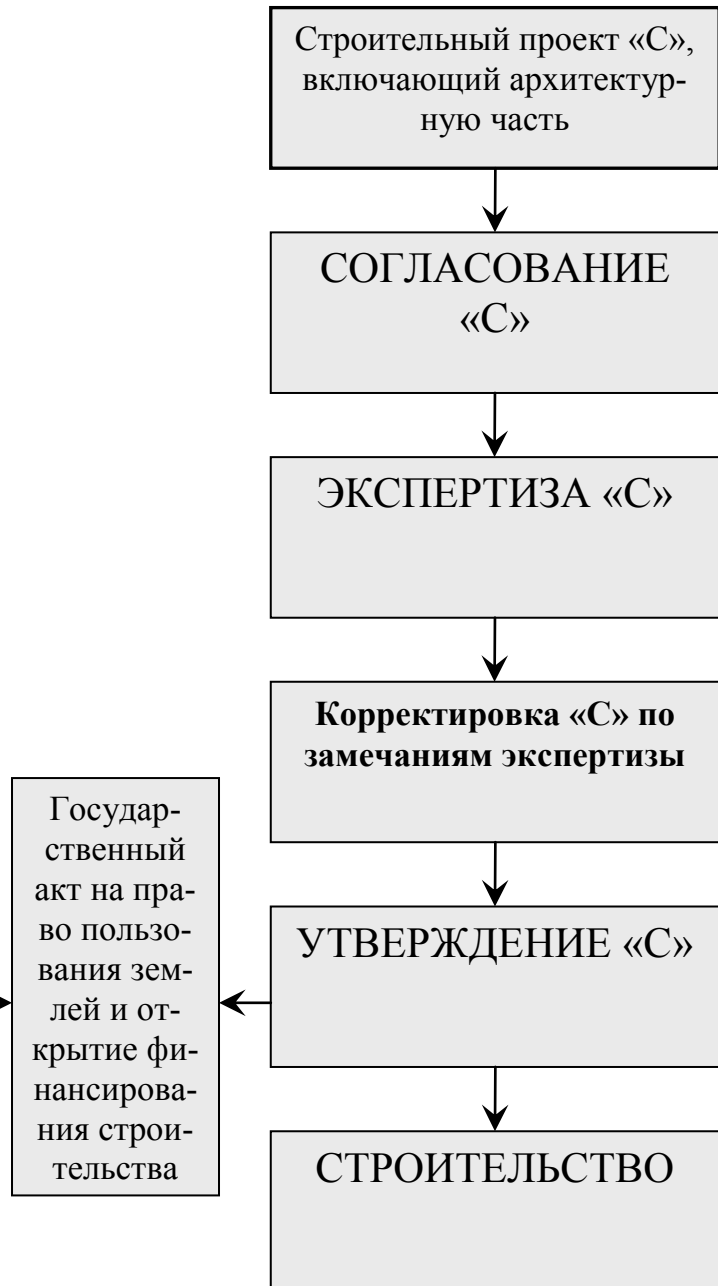
ДВУХСТАДИЙНОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ

1. Технически сложные объекты со сложными технологиями или уникальными конструкциями.
2. Объекты большой стоимости



ОДНОСТАДИЙНОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ

1. Технически несложные объекты
2. Использование типовых и повторно применяемых проектов



Государственный акт на право пользования землей и открытие финансирования строительства

Проект должен быть рациональным по объему и достаточным для оценки проектных решений, определения сметной стоимости строительства и выполнения строительно-монтажных работ. Ни в чертежах, ни в пояснительной записке не должна допускаться излишняя детализация. Так, мастеру на стройке не понадобятся расчеты строительных конструкций или технологического оборудования. Вся эта информация не передается заказчику, а хранится в архиве проектной организации. Степень проработки и объем проектных материалов определяются эталонами проектов.

Контроль за правильностью применения в проектах норм строительного проектирования выполняют органы государственного надзора: Комитет архитектуры, градостроительства и землеустройства Мингорисполкома, управление пожарной охраны, городская санитарно-эпидемиологическая станция, организации, отвечающие за эксплуатацию инженерных сетей и сооружений и др.

Проектно-сметная документация, разрабатывается в соответствии с нормами и правилами, что должно быть удостоверено соответствующей записью главного инженера проекта в материалах проекта и не подлежит согласованию с органами государственного надзора.

Лекция № 7

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЙ СТРОИТЕЛЬНОЙ ИНДУСТРИИ

Основу любой экономики составляет производство - производство продукции, выполнение работ, оказание услуг. Без производства не может быть потребления, можно только какое-то время проедать накопленное богатство и остаться в конечном итоге ни с чем. Формой организации производства в современном мире является **предприятие**. Именно поэтому предприятие выступает как основное звено экономики. От того, насколько эффективна деятельность предприятий, каково их финансовое состояние, технологическое и социальное «здоровье», зависит состояние всей экономики. Основанием сложной пирамиды экономики страны являются предприятия.

Когда мы знакомимся с предприятием, прежде всего — промышленным, мы видим заводские корпуса, оборудование, транспортные системы, коммуникации, т.е. производственно-технический комплекс. За всем этим стоят люди — рабочие, работники снабжения и сбыта, инженеры, организаторы производства (менеджеры), собственники (акционеры), которые вступают друг с другом в сложные отношения в процессе деятельности предприятия.

Для того чтобы более полно охарактеризовать предприятие, надо ознакомиться с системой сбыта продукции, кругом потребителей, системой поставок и поставщиками сырья, материалов, комплектующих изделий, выяснить организационно-правовую форму предприятия, состав и стоимость имущества, взаимоотношения предприятия с финансово-кредитными учреждениями, государством и т.п. Без финансово-коммерческой деятельности и соответствующей правовой организации предприятия не существуют. Все это формирует экономическое единство предприятия.

Исходя из сказанного, сущность предприятия можно рассматривать с различных позиций. С одной стороны, **предприятие — это имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности.** В состав предприятия как имущественного комплекса входят все виды имущества, предназначенные для его деятельности, включая земельные участки, здания, сооружения, оборудование, инвентарь, сырье, продукцию, долги, фирменное наименование, товарные знаки и другие исключительные права.

В то же время предприятие это не только совокупность технологических процессов, производственных зданий, оборудования, но определенное социальное единство, формируемое техническими и организационными процессами, экономическими отношениями, складывающимися внутри предприятия. В таком ракурсе понятие предприятия можно сформулировать следующим образом:

Предприятие — это хозяйственная единица, обладающая определенной законом экономической и административной самостоятельностью, т.е. правами юридического лица, организационно-техническим, экономическим и социальным единством, обусловленным общностью целей деятельности: производством и реализацией товаров, работ, услуг и получением прибыли.

Предпринимательство (бизнес) — целесообразная деятельность граждан и их объединений, направленная на производство и реализацию определенных видов товаров, работ и услуг и получение прибыли от этой деятельности.

Предпринимательская деятельность осуществляется в двух формах, определяемых отношениями собственности на используемое имущество (капитал), а именно:

1. Предполагает сочетание в одном лице собственника имущества (капитала) и непосредственного организатора предприятия (администратора, менеджера). При этом конкретное физическое лицо или группа лиц, являющихся владельцами имущества (капитала), сами определяют сферу приложения собственного капитала, организуют свое дело и управляют им, начиная от производства продукции (услуг) и кончая их реализацией.

2. Осуществляется индивидом на правах хозяйственного ведения. Это означает, что предприниматель не может продавать принадлежащее ему на

праве хозяйственного ведения недвижимое имущество, сдавать его в аренду, отдавать его в залог, вносить в качестве вклада в уставный капитал хозяйственных обществ и товариществ или иным способом распоряжаться им без согласия собственника. Остальным имуществом, принадлежащим предприятию, он распоряжается самостоятельно, за исключением случаев, определенных законом или иными правовыми актами. В этом случае предполагается, что предприниматель не является собственником, хотя и получает (на основе заключенного с собственником договора) определенные права по использованию данного имущества.

Предприятия строительной индустрии в составе материально-технической базы строительства образуют заводы и полигоны по производству сборных бетонных и железобетонных конструкций; заводы и цеха строительных и технологических металлоконструкций, электро- и санитарно-технического оборудования, узлов и заготовок, арматуры и закладных деталей для монолитного железобетона; заводы и цеха товарных смесей (бетона, раствора асфальтобетона), столярных изделий, инвентарной опалубки и инвентаря; заводы по ремонту строительной техники; парк строительных машин, механизмов и транспортных средств; энергетическое и складское хозяйство и т.п. Они входят в состав укрупненных строительных предприятий (ОАО, ЗАО, ассоциаций, ФПГ, холдингов, союзов, концернов и т.п.)

Производственно-экономическая деятельность любого предприятия строительной индустрии начинается с формирования производственных ресурсов.

Производственные ресурсы предприятия строительной индустрии

Материально-вещественная форма ресурсов	Уставный капитал (денежная форма)	
	в принятой отчетности	в рыночных условиях
Рабочая сила	Фонд оплаты труда	Переменный капитал
Орудия труда (машины, оборудование и др.)	Основные фонды	Основной капитал
Предметы труда (сырьё, материалы и др.)	Оборотные фонды	Оборотный капитал
Готовая продукция (запасы строительных конструкций, изделий и других материалов)	Фонд обращения	Оборотный капитал в сфере обращения
Природные условия производства (земля, полезные ископаемые и др.)	Деньги в обороте (расчётный счёт, расчёты, касса)	Оборотный капитал в денежной форме Основной капитал

др.)		
------	--	--

Осуществление производственного процесса требует участия ресурсов, которые называются *факторами производства*. К ним относятся: труд, капитал, земля, природные ресурсы, предпринимательская способность.

Труд — осознанная, признанная целесообразной энергозатратная деятельность отдельного человека или объединений (коллективов) людей, предполагающая приложение усилий, осуществление работы.

Капитал — вклад в производственную деятельность в виде средств на покупку (строительство) зданий, сооружений, машин, оборудования и т.д. или приобретение нематериальных активов (патентов, лицензий, ноу-хау и др.).

Природные ресурсы — естественные ресурсы в виде лесов и земельных угодий, водных богатств, воздушного бассейна, полезных ископаемых, растительного и животного мира.

Предпринимательская способность - набор качеств, умений, способностей человека, позволяющих ему находить и использовать лучшее сочетание ресурсов для производства, продажи товаров, принимать разумные последовательные решения, создавать и применять новшества, идти на допустимый риск.

Из всех ресурсов предприятия особое место принадлежит **трудовым ресурсам**. Трудовые ресурсы, призванные соединить материальные и финансовые факторы производства, представлены на предприятии его персоналом.

Персонал предприятия (кадры) состоит из работников различных профессионально-квалификационных групп, занятых на предприятии, как совокупности физических лиц, связанных договором найма с предприятием как юридическим лицом.

Управление персоналом предприятия зависит от стратегии развития предприятия и должно быть ориентировано на эффективную реализацию этой стратегии.

Структурная характеристика персонала предприятия определяется составом и количественным соотношением различных категорий и групп работников. Работники производственного предприятия в зависимости от выполняемых функций разделяются на несколько категорий и групп.

Работники предприятия, непосредственно связанные с процессом производства продукции (выполнение работ, предоставление услуг), т.е. занятые производственной деятельностью, составляют промышленно-производственный персонал (ППП). В промышленно-производственный персонал включаются работники основных, вспомогательных и обслуживающих цехов; научно-исследовательских, проектно-конструкторских и технологических организаций, лабораторий и подразделений, находящихся на балансе предприятия; администрации предприятия со всеми функциональными отделами и службами и т.д.

Независимо от сферы приложения труда весь промышленно-производственный персонал предприятия подразделяется на две основные категории: **рабочие и служащие.**

Рабочие непосредственно участвуют в процессе производства продукции; управляют машинами, механизмами, установками; наблюдают за работой автоматического и робототехнического оборудования; осуществляют ремонт, регулирование и наладку машин; выполняют погрузочно-разгрузочные и транспортно-складские работы и т.п.

В составе рабочих выделяются две группы: основных и вспомогательных. Функции, выполняемые ими, различны, поэтому различны и методы, используемые на стадии планирования для определения их численности на предприятии.

К основным относят рабочих, непосредственно занятых изготовлением продукции (станочники, операторы автоматических установок и т.п.), к **вспомогательным** — рабочих, которые обслуживают производственные процессы (наладчики оборудования, ремонтники, рабочие инструментальных цехов, транспортные и складские рабочие, контролеры и т.п.).

В группе **служащих** выделяются такие категории работающих, как руководители, специалисты и непосредственно служащие. **К руководителям** относятся работники, занимающие должности руководителей предприятия и его структурных подразделений, а также их заместители по следующим должностям: директора, начальники, управляющие в структурных единицах и подразделениях, главные специалисты (главный инженер, главный бухгалтер, главный механик, главный экономист и т.п.).

Специалисты состоят из работников, занятых выполнением инженерно-технических, экономических, бухгалтерских, юридических и других аналогичных функций. **Служащие** осуществляют подготовку и оформление документации, учет и контроль, заняты хозяйственным обслуживанием и делопроизводством (агенты, кассиры, делопроизводители, секретари и др.).

Разнообразие функций, выполняемых основными и вспомогательными рабочими, специалистами и т.д., требует планирования потребности в них по каждой профессии, а в рамках каждой профессии — по специальности и уровню квалификации. **Под профессией понимается особый вид трудовой деятельности, требующий определенных теоретических знаний и практических навыков, а под специальностью — вид деятельности в пределах профессии, имеющий специфические особенности и требующий дополнительных специальных знаний и навыков.** Так, например, профессия слесаря может иметь несколько специальностей: слесарь-разметчик, слесарь-сборщик и т.д. Профессия экономиста включает такие специальности, как маркетолог, финансист, плановик и др.

В пределах каждой профессии существуют работники различной квалификации, т.е. люди с различной степенью овладения специальностью.

Персонал предприятия является таким же ресурсом производства, как основные фонды и оборотные средства предприятия, соответственно в рам-

ках управления предприятием предусматривается и управление персоналом.

Управление персоналом имеет два основных аспекта: функциональный и организационный. В первом случае **под управлением персоналом понимается система, включающая следующие важнейшие элементы:**

- определение общей стратегии;
- планирование персонала, включая оценку потребности и наличия;
- привлечение персонала;
- отбор персонала;
- оценку персонала;
- повышение квалификации и переподготовку персонала;
- управление карьерой (продвижением по службе);
- построение и организация работы, в том числе — определение рабочих мест, функциональных и технологических связей между ними, содержания и последовательности выполнения работ и операций;
- определение условий труда;
- разработка политики заработной платы.

Во втором случае управление персоналом охватывает всех лиц и все службы на предприятии, которые несут ответственность за работу с персоналом. Работу с кадрами (персоналом) на предприятии осуществляют все линейные руководители, а также некоторые функциональные отделы, службы и отдельные специалисты и менеджеры: **отдел (управление) кадров; отдел организации труда и заработной платы; отдел технического обучения; отдел управления персоналом; директор по кадрам (персоналу).**

Одной из важнейших функций управления персоналом предприятия является планирование, предусматривающее решение следующих задач: определение целей в области трудовых ресурсов, исходя из главных целей предприятия, условий выпуска продукции и ее сбыта; определение численности работающих; оценка текучести кадров и обеспечение своевременной замены увольняющихся; определение места и времени дефицита рабочей силы и т.д.

Под **текучестью кадров** следует понимать изменение их численности по различным причинам. В сложившейся практике текучесть кадров выражается с помощью двух показателей:

- коэффициент текучести кадров по всем причинам:

$$K_{To} = \frac{N_{выб} + N_{приб}}{N}$$

- коэффициент выбытия кадров по предотвратимым причинам:

$$K_{т.пр.} = \frac{N_{сж} + N_{н.д.}}{N}$$

где

$N_{выб.}$, $N_{приб.}$ - число выбывших и прибывших работников за данный год;

$N_{сж.}$ - число работников, выбывших по собственному желанию;

$N_{н.д.}$ - то же, за нарушение дисциплины.

Мероприятия по снижению текучести кадров сопровождаются, как правило, улучшением всех основных показателей функционирования предприятия строительной индустрии: объема выпускаемой продукции, эффективности производства, производительности труда и др.

Поэтому целесообразно осуществлять мероприятия, среди которых заслуживают первоочередного внимания следующие:

- создание благоприятных производственных и социально-бытовых условий для работников всех категорий;
- стимулирование роста производительности труда, эффективности производства, качества продукции путем соответствующего повышения трудовых доходов работников и осуществления других поощрительных мер;
- создание благоприятных условий для повышения квалификации и образовательно-нравственного и культурного уровня работников;
- проведение воспитательной работы среди работников, и в первую очередь среди рабочих по повышению дисциплины.

В совокупности применяемых ресурсов(СПР) важнейшей составной частью являются **основные фонды (ОФ)**. ОФ подвержены физическому износу под воздействием сил природы и по эксплуатационным причинам. Объекты ОФ также подвержены моральному износу под воздействием научно-технического прогресса.

Стоимость потреблённой (вследствие физического и морального износа) части объектов ОФ переносится на продукцию, изготовляемую с их помощью; в связи этим себестоимость продукции имеет соответствующую составляющую — амортизационные отчисления.

При производстве продукции с помощью объектов ОФ последние натурально-вещественно не включаются в конечные изделия в отличие от компонентов вещественных оборотных средств: сырья, основных материалов.

Объекты ОФ относятся прямо или опосредованно к орудиям труда (точнее, к орудиям производства) в отличие от элементов вещественных оборотных средств, относящихся к предметам труда (точнее, к предметам производства).

По мере научно-технического прогресса и обусловленной им автоматизации производства доля ОФ в совокупности применяемых ресурсов увеличивается, тогда, как доля вещественных оборотных средств

изменяется незначительно, а доля контингента работников резко снижается.

Состав ОФ можно выявить, распределив их по следующим трем признакам.

1. По участию в производстве:

- производственные ОФ;
- непроизводственные ОФ.

Производственные ОФ используются в составе совокупности применяемых ресурсов для изготовления с их помощью продукции производственного и непроизводственного назначения.

Непроизводственные ОФ используются в составе совокупности применяемых ресурсов для оказания различного рода услуг, когда предметом труда (предметом производства) является сам человек. Такого рода услуги оказывают, например, бани, парикмахерские, учреждения здравоохранения, культуры, искусства и т. п.

2. По воздействию на предметы труда (предметы производства):

- активная часть ОФ;
- пассивная часть ОФ.

К активной части ОФ относятся, например, различного рода строительные машины и механизмы (бульдозеры, скреперы, башенные краны, грейдеры и т. д.).

Это вызвано тем, что они непосредственно участвуют в сооружении зданий и других строительных объектов.

К пассивной части ОФ относятся такие объекты, которые непосредственно не участвуют в создании строительной продукции, но создают для этого условия.

3. По функциональному назначению:

- производственные здания (здания предприятий по производству строительных конструкций и деталей; складские и подсобные помещения, здания ремонтных мастерских и т. п.);

- сооружения, обслуживающие строительство (транспортные сооружения; мосты, эстакады, подвесные дороги, сооружения связи, хранилища, бассейны, цистерны на фундаментах и т. д.);

- оборудование силовое (двигатели паровые, двигатели внутреннего сгорания, электромоторы, передвижные электростанции, компрессоры и т. д.);

- оборудование производственное (оборудование предприятий, производящих строительные конструкции и детали, оборудование на складах; строительные машины и механизмы: землеройные, подъемно-транспортные, машины для приготовления бетона, растворов и прочих полуфабрикатов; машины для производства сантехнических, штукатурных и малярных работ);

- транспортные средства: автомобильный, железнодорожный, водный, воздушный транспорт.

- прочие элементы ОФ: инструмент и производственный инвентарь, лабораторные и измерительные приборы, хозяйственный и конторский инвентарь.

Учет и оценка основных фондов позволяет судить об их количественной доле в общем составе элементов экономики предприятия строительной индустрии. Суждение же о том, как управление фондами влияет на изменение его экономики и структуры, можно получить лишь после проведения анализа общепринятых показателей и коэффициентов. К ним относятся: показатели фондоотдачи и фондоемкости продукции; коэффициенты износа, обновления, выбытия и прироста основных фондов.

Рост показателя фондоотдачи и индекса фондоемкости продукции свидетельствует об улучшении использования основных фондов, и наоборот.

Как потребительная стоимость продукт поступает из производства либо в непосредственное потребление, либо на прирост запасов. В то же время стоимость прodelывает более сложное движение. Реализованная стоимость состоит из двух частей: одна возмещает авансированные средства производства, а другая образует доход.

Ускорение или замедление движения стоимости, большую часть которой составляют оборотные средства, напрямую влияет на финансовые результаты деятельности предприятий.

Оборотные средства (оборотный капитал, оборотные активы) - это совокупность денежных средств, авансируемая для создания оборотных производственных фондов и фондов обращения, обеспечивающих непрерывный кругооборот денежных средств, и возвращающаяся в исходную форму после завершения каждого оборота.

Оборотные производственные фонды - та часть средств производства, которая целиком потребляется в каждом производственном цикле, полностью переносит свою стоимость на готовый продукт и возобновляется после каждого цикла как в натуральной форме, так и по стоимости. **В стоимость оборотных производственных фондов входит стоимость как предметов труда (сырье, основные материалы, топливо, вспомогательные материалы, тара, запасные части), так и не-которых средств труда (малоценные и быстроизнашивающиеся предметы со сроком службы не более года или стоимостью не более 100-кратного установленного законодательством РФ минимального размера месячной оплаты труда).**

Кроме того, в оборотные фонды включается незавершенное производство, полуфабрикаты собственного изготовления и расходы будущих периодов. **Незавершенное производство и полуфабрикаты собственного изготовления** - предметы труда, вступившие в производственный процесс: материалы, детали, узлы и изделия, находящиеся в процессе обработки или сборки, а также полуфабрикаты собственного изготовления, не законченные полностью производством в одних цехах и подлежащие дальнейшей переработке в других цехах того же предприятия.

Фонды обращения — средства предприятий, функционирующие в сфере обращения и вложенные в запасы готовой продукции, отгруженные, но неоплаченные товары, а также средства в расчетах и денежные средства в кассе и на счетах предприятия.

Расходы будущих периодов — невещественные элементы оборотных фондов, включающие затраты на подготовку и освоение новой продукции, которые производятся в данном периоде, но относятся на продукцию будущего периода.

Вещественные оборотные средства являются частью совокупности применяемых ресурсов предприятия строительной индустрии, относятся к предметам труда (исходным предметам производства), способны при воспроизводстве продукции переходить из данной стадии цикла оборота в последующие (до возвращения в исходную стадию и т. д.), принимая соответствующие формы. Здесь рассматриваются не все, а лишь вещественные оборотные средства (в составе совокупности применяемых ресурсов), от которых непосредственно зависят результаты функционирования и развития предприятия.

Сущность понятия ОС можно раскрыть в большей мере в результате ознакомления со стадиями цикла их оборота и формами проявления на каждой из них, используя при этом
рис. 7.1:

Кривая нарастания текущих затрат
При сооружении объекта

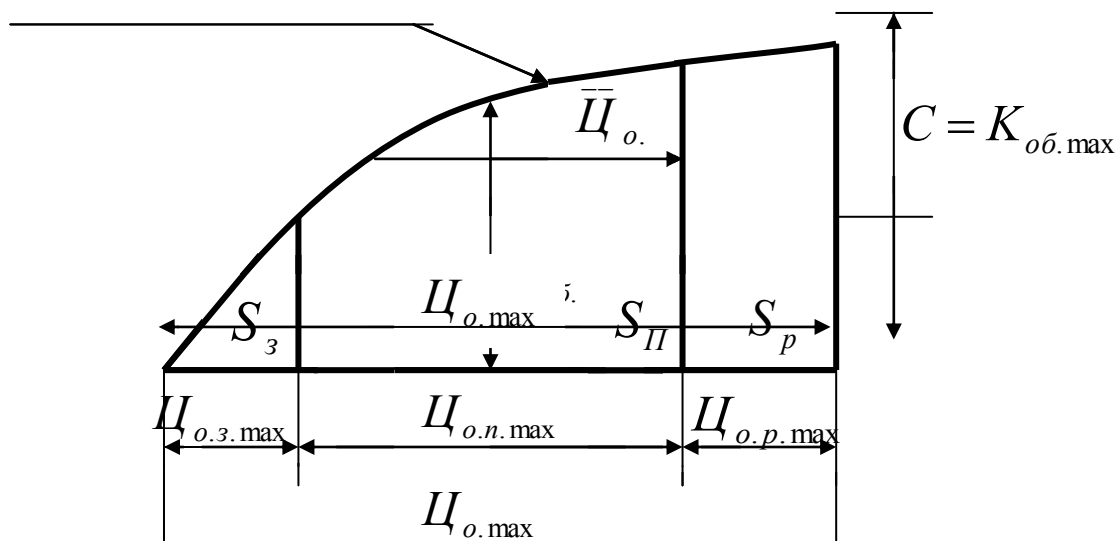


Рис 7.1. Вещественные оборотные средства на различных стадиях цикла их оборота при сооружении объекта.

Обозначения:

$\Pi_{o.z.max}, \Pi_{o.n.max}, \Pi_{o.p.max}$ - максимальная длительность заготовительной стадии, производственной стадии и стадии реализации сооружаемого объекта;

$\Pi_{o.max}$ - максимальная длительность цикла оборота вещественных оборотных средств при подготовке, сооружении и реализации объекта;

$S_з, S_{п}, S_p$ - эпюра связывания ОС на заготовительной стадии, производственной стадии и стадии реализации сооружаемого объекта;

$C = K_{об.мах}$ - максимальное значение ОС при сооружении объекта, равное себестоимости его изготовления.

Анализируя рис. 7.1, можно выявить следующие характерные черты ОС. Цикл оборота ОС состоит из трех стадий: заготовительной, производственной и стадии реализации. На каждой из этих стадий ОС принимают соответствующую форму, а именно: форму производственных запасов на заготовительной стадии; форму незавершенного производства на производственной стадии и форму реализованной продукции — на стадии реализации. ОС на каждой из указанных стадий цикла оборота связываются в сооружаемом объекте и принимают форму эпюр, соответственно: $S_з, S_{п}, S_p$ с размерностью «рубле-дни». Наибольшей по длительности и величине связываемых ОС является производственная стадия, за ней следуют в порядке убывания заготовительная стадия и стадия реализации. Максимальной величины (равной себестоимости сооружения объекта) ОС достигают в конце цикла оборота. Нарастание ОС на протяжении цикла оборота происходит, как правило, не по прямой, а по кри-

вой, что затрудняет процедуру финансирования производства. Величина ОС в течение цикла оборота колеблется от нуля до максимума, равного C и, следовательно, каждый вложенный рубль в течение этого периода находится в связанном состоянии в сооружаемом объекте свое (отличное от других) время.

Поскольку оборотные средства представляют собой значительную величину, то рациональное их ведение является, как и в случае с основными фондами, важным требованием успешного ведения экономики предприятия строительной индустрии.

Оборотные средства двигаются от платежа за покупаемые данным предприятием материальные ценности и выполненные работы и услуги до другого платежа — платежа, поступающего на предприятие от покупателей готовой продукции. Объем и скорость этих процессов определяют движение оборотных средств. Кроме этого, на скорость оборота влияют выполнение графика поставок сырья и материалов, организация технологического процесса на предприятии, порядок платежей за поставки, за реализуемую продукцию и другие товары и услуги.

Рациональное ведение оборотных средств прежде всего находит своё проявление в ускорении их оборачиваемости, меньшая сумма товарно-материальных ценностей и денежных средств обслуживает процесс производства.

Для оценки эффективности деятельности предприятия требуется оценка определённых видов ресурсов в натуральном выражении: материальных, трудовых и информационных в стоимостном выражении, иначе называемых издержками. Затраты лежат в основе расчётов себестоимости продукции и влияют на то какое количество строительных конструкций, изделий и других материалов предприятие может предложить на рынок.

Поэтому в основе плана производства продукции должны лежать прогноз ёмкости рынка строительных конструкций, изделий и других материалов, и норма прибыли, которую надеется получить предприятие строительной индустрии.

Лекция № 8

СТРОИТЕЛЬНЫЙ РЫНОК

В своем развитии строительные организации прошли ряд последовательных стадий: создание современного предприятия силами предпринимателей, усовершенствование организационных принципов массового производства (обслуживания), развитие приемов массового сбыта.

Основные черты современного предприятия:

1. Производит товары и обеспечивает покупательную способность для их потребления.

2. Поддерживает расширение социальной инфраструктуры и обеспечивает доход.

3. Создает рабочие места на самом производстве, у поставщиков и в государственном секторе.

4. Создает богатство, необходимое для собственного развития.

5. Имеет многочисленные внешние связи с окружающей средой.

Успех фирмы в значительной мере зависит от того, кто и как регулирует и контролирует внешние связи.

Основные требования к предприятиям и организациям в условиях рынка:

1. Гибкость и способность быстро менять ассортимент изделий.
2. Обеспечивать право свободы деятельности на основе расширения горизонтальных связей.
3. Умение прогнозировать и своевременно производить изменения.
4. Учитывать затраты на изготовление продукции и цены, а также затраты потребителей на эксплуатацию и использование.
5. Производить продукцию высшего качества.
6. Заботиться о послепродажном обслуживании.
7. Изучать спрос и завоевывать рынок.
8. Нарращивать деятельность по эффективному сбыту продукции.
9. Обеспечивать наращивание оборотных средств (способ замены).
10. Ориентироваться на саморазвитие и самообеспечение.

В условиях рыночных отношений необходимы:

1. Режим эксперимента и экспериментирования.
2. Распределение ресурсов путем внутренней конкуренции.
3. Дробление организации на мелкие технологически допустимые обособленные ячейки (выпуск разной продукции).
4. Непрерывный контакт с потребителем всех работников от уборщицы до руководителя (гл. директора).
5. Ориентация на быстрые и энергичные действия (для этого необходимы: материальные возможности, знание о том, что надо делать, стимулы).
6. Автономия, поддерживающая предприимчивость.
7. Ориентация на 1-2 цели.
8. Делать то, что хорошо знаешь и умеешь.
9. Сочетание свободы и ответственности за здоровье людей, охрану окружающей среды. Поддержка талантов и культуры (меценатство).

Предпринимательство - особая функция: надзор, контроль, согласование, изучение рыночной конъюнктуры, заключение контрактов, сбыт произведенной продукции и т.д. Предприниматель рискует своим доходом, капиталом, видом деятельности, нередко жизнью. Несет ответственность нравственную и экологическую. Движущей силой развития предпринимательства является оправданный риск. Необходимо владеть ситуацией, балансируя на грани риска.

Движущей силой развития предпринимательства является оправданный риск. Его отличают: рациональность, высокий уровень притязаний, готов-

ность к риску, способность взять на себя ответственность за результаты хозяйствования, экономическая компетентность, правовое сознание и более высокая общая культура.

Применительно к современным условиям предприниматель - это хозяйственник, выполняющий функции по мобилизации ресурсов, комбинации факторов производства, интеллектуальному обеспечению производства. В качестве хозяйствующего субъекта утвердился владелец факторов производства (собственник по потреблению), потеснив с этого места полного собственника. При использовании чужой собственности степень риска возрастает, т.е. заемный капитал следует возвращать с определенной долей прибыли. Для неудачливых предпринимателей предусмотрена «долговая тюрьма». Предпринимательство, как тип поведения личности, - явление сложное. Оно во многом определяется внешней средой, в которой предприниматель формируется.

Конкуренция и предпринимательство неотделимы друг от друга. Конкуренция обуславливает предпринимательство, представляющее специфический тип хозяйственного поведения людей. Предприниматель должен знать особенности товарно-денежных отношений, владеть методами свободного ценообразования, свободного перемещения ресурсов, капитала, уметь устанавливать и поддерживать формальные и неформальные связи.

Поэтому в учебных пособиях ведущих зарубежных вузов по курсу менеджмента начинающему предпринимателю даются следующие рекомендации:

1. Бизнес делается на экономико-этической основе. Недопустимо нарушать общепринятые правила предпринимательской деятельности и коммерции. Деловой риск не имеет ничего общего с риском преступить закон. *Порядочность* — визитная карточка предпринимателя.

2. Главный показатель эффективности предпринимательства — *практические результаты*: получение прибыли, профессиональное удовлетворение, утверждение положительной репутации в обществе, среди партнеров, создание денежного фонда прочности фирмы.

3. Предприниматель должен:

- руководствоваться здравым смыслом — уметь выделить главное, правильно определить суть того или иного события, сформировать оптимальное суждение по конкретному вопросу;
- знать свое дело - невзирая на предыдущие достижения продолжать процесс самосовершенствования;
- быть уверенным в собственных силах — принимать решения, основанные на точном расчете, здравой оценке своих возможностей;
- уметь довести дело до конца — обладать усердием, способностью напряженно трудиться, определять для себя ритм работы.

4. Менеджер-предприниматель должен руководствоваться следующими заповедями:

Первая — горизонтальная карьера. Если вертикальная карьера (рост в должности) в один прекрасный день может рухнуть, то обретение горизонтальной

(рост профессионального мастерства менеджера) всегда с вами. Было бы мастерство, а должность всегда приложится.

Вторая — управление из любой точки. Если объект управления формально не подчинен вам — это условие, но не препятствие для квалифицированного управления им. Все, что не поддается вашему воздействию, обнажает недостаток ваших знаний и навыков.

Третья — без жалоб и просьб. Управляя, вы сами отвечаете за все, что происходит, вам не на кого жаловаться. Можно обжаловать чьи-то действия — это управленческий ход, но нельзя сетовать на кого-то — это позиция. Можно условиться, чтобы вам дали что-то на началах взаимной выгоды, но нельзя просто просить. Тот, кто просит и жалуется, всегда вынужден объясняться и оправдываться, поступаться независимостью. Учитесь всего добиваться сами.

Четвертая — радость... неудачи. Учитесь быстро овладевать ситуацией, пока окружающие только разбираются. Вы уже достигли успеха или потерпели поражение. Не мешкайте с принятием решения. Помните, что нет худа без добра и что неудача, с которой вы сумели справиться, подвигает вас к намеченной цели.

Пятая — большая цель. Смысл всякой деятельности лежит за ее конкретными рамками так же, как смысл жизни — за ее пределами. Но он выпрямляет ваш путь, ведет к вершине.

В мировой практике сложилось следующее определение хорошего менеджера-предпринимателя - это человек, который непрерывно совершенствует существующие методы руководства, непрерывно изучает новое, готов прислушиваться к советам как работников своей фирмы, так и других лиц.

Одной из важнейших задач, обеспечивающих успех деятельности предпринимательской фирмы, является установление правильных взаимоотношений между руководством фирмы и сотрудниками. Поэтому в некоторых известных фирмах выработаны определенные рекомендации:

1. Будьте внимательны к критике и предложениям, направленным на улучшение каких-либо решений даже в том случае, когда они непосредственно вам ничего не дают, при этом будьте вежливы и никогда не раздражайтесь.
2. Не делайте замечания сотруднику в присутствии третьего лица.
3. Никогда не делайте сами того, что могут сделать подчиненные, за исключением тех случаев, когда это связано с опасностью для жизни.
4. Всегда благодарите сотрудника за хорошую работу.
5. Если ваши указания оказались ошибочными, признайте ошибку.
6. Не пользуйтесь своей властью до тех пор, пока все остальные средства не исчерпаны; в последнем случае применяйте свою власть в полной мере.
7. Не бойтесь, если ваши подчиненные способнее вас, а гордитесь ими.
8. Самая главная, но и самая трудная задача менеджера-предпринимателя состоит в том, чтобы научиться побуждать подчиненных продуктивно трудиться.

Наибольший интерес в нетрадиционных подходах менеджеров-предпринимателей представляют личный пример и отказ от жестких методов администрирования. Зарубежные исследования показывают, что несоответ-

ствие личного примера менеджера-предпринимателя проповедуемым им ценностям подрывает доверие персонала. Персонал ориентируется на морально-этические нормы, ценность которых становится ясной из реальных повседневных действий, а установки, которым руководство следует лишь на словах, не приживаются и только дискредитируют руководителей. Поэтому менеджеру-предпринимателю должны быть присущи следующие качества: внимание ко всем сотрудникам фирмы, умение слушать и слышать, терпимость к выражению открытого несогласия, обсуждение проблем на местах среди рядовых работников, в трудные моменты — отсутствие стремления в первую очередь найти виновного.

Одним из основных результатов труда руководителя является принятие им управленческих решений. Наиболее значительные объемы капитальных вложений трансформируются в основные фонды путем капитального строительства, являющегося одной из основных сфер повышения экономического потенциала предприятия. Однако создание основных фондов как производственного, так и непромышленного назначения требует немалых финансовых ресурсов, объемы которых зависят в основном от стоимости, продолжительности и районов строительства. Стремление к снижению стоимости и сокращению продолжительности строительства требует нового подхода по сравнению с прямым сбытом к организации системы сбыта строительной продукции.

Одним из эффективных путей снижения стоимости и сокращения продолжительности строительства является конкурсная система заключения договоров строительного подряда. Такая система в России более известна под названием «тендер».

Торги проводятся в соответствии с «Положением о подрядных торгах в Российской Федерации», а также с учетом норм, сложившихся в мировой практике. Подрядные торги могут проводиться при размещении заказов:

- на реализацию проектов различной величины и сложности;
- выполнение отдельных этапов проектов (инженерно-изыскательских, конструкторских, строительных, монтажных, пусконаладочных и других видов работ, поставку комплектного технологического оборудования);
- выполнение работ по управлению проектом, консультирование, а также на любые технически и организационно обоснованные сочетания указанных работ и услуг.

Основными участниками подрядных торгов являются: заказчик, организатор торгов, тендерный комитет, претенденты и оференты.

Заказчик обычно назначает организатора торгов, контролирует работу тендерного комитета, устанавливает окончательные условия контракта и заключает его с победителем торгов. К моменту принятия решения о проведении подрядных торгов заказчик должен иметь необходимые инвестиционные ресурсы, что подтверждается соответствующими финансовыми документами (например, постановлением государственного органа власти, кредитным договором, банковской справкой).

Организатор торгов обязательно должен иметь статус юридического лица и лицензию на право проведения торгов. Он готовит необходимые документы, публикует в официальной печати объявления «рассылает приглашения. Официальными периодическими изданиями, в которых публикуются объявления об открытых торгах на территории Российской Федерации, а также результаты их проведения, являются «Строительная газета» и газета «Развитие». Организатор торгов также осуществляет сбор и анализ предложений о заключении сделок (оферт) с указанием всех необходимых для этого условий, рассматривает возможные апелляции участников, утверждает результаты торгов и несет все расходы по их проведению. Кроме того, основной функцией организатора торгов является формирование тендерного комитета и организация его работы. В качестве организатора торгов могут выступать как специализирующиеся на их проведении организации и предприятия независимо от форм собственности, так и сам заказчик. В условиях недостаточного развития рыночных отношений торги проводят, как правило, государственные и муниципальные организации, муниципальные комитеты.

Тендерный комитет (от англ. tend - обслуживать) - обслуживающий торги комитет. Он может быть постоянным или временным органом, создаваемым непосредственно заказчиком или организатором торгов для их проведения. Постоянный тендерный комитет может быть ведомственным, территориальным или муниципальным, создается как самостоятельная организация с правами юридического лица и осуществляет свою деятельность на договорной основе. Тендерный комитет формируется по принципу коллегиальности: в него входят представители заказчика, организатора торгов, эксперты и консультанты.

В его составе могут быть образованы секретариат и подкомиссии для решения различных задач. Тендерный комитет подготавливает комплект документов - тендерную документацию, содержащую информацию по организационным, техническим и коммерческим вопросам проведения торгов, и организует ее распределение. Он осуществляет сбор заявок на участие претендентов в предварительной квалификации, регистрацию и хранение конкурсных предложений. Кроме того, тендерный комитет рассматривает возможные споры, претензии участников торгов (в первой инстанции) и определяет победителя торгов. Все заседания и решения тендерного комитета оформляются соответствующими протоколами.

Претенденты - это организации, предприятия, консорциумы (как отечественные, так и международные), зарегистрированные на территории Российской Федерации, выразившие согласие участвовать в торгах на условиях, объявленных их организатором, и подавшие заявку в письменном виде.

Оференты - это лица (претенденты), приславшие **оферту**, содержащую их согласие участвовать в торгах на условиях, изложенных в тендерной документации, и подкрепленную банковской гарантией. При этом оферент может прислать встречное предложение (альтернативный вариант), повышающее эффективность реализации проекта.

Процедуры подготовительного этапа к торгам включают принятие заказчиком решения на их проведение, создание организационной структуры участников, разработку тендерной документации и рассылку ее потенциальным претендентам.

Приняв решение о проведении торгов, заказчик назначает организатора торгов или заключает контракт с организацией, которой поручается выполнение обязанностей организатора. Финансовые взаимоотношения между ними регулируются соответствующим разделом контракта. При этом организатор торгов оплачивает расходы, связанные с деятельностью тендерного комитета по подготовке и проведению торгов, а также несет ответственность по всем видам расходов.

Подрядные торги могут быть **открытыми и закрытыми**. В случае проведения открытых торгов объявление о них публикуется в официальных периодических изданиях за 2-3 месяца до срока представления оферт. Это объявление обычно содержит: наименование заказчика и организатора торгов, вид и предмет торгов, краткую характеристику места строительства, ориентировочный объем и сроки выполнения работ, условия выполнения контракта, необходимые ограничения, адрес, сроки и условия получения тендерной документации, срок представления оферт.

При проведении открытых торгов сообщение о предварительной квалификации содержится в приглашениях, направляемых по решению организатора торгов или тендерного комитета непосредственно в адрес потенциальных претендентов, которые являются наиболее известными подрядчиками в данной отрасли и количество которых ограничено. Нередко предложения и условия торгов передаются 1-2 подрядчикам, с которыми предполагается заключать контракт.

Получившие тендерную документацию претенденты самостоятельно (либо с привлечением инженерно-консультационных организаций) разрабатывают свои оферты в соответствии с «Инструкцией оферентам». Привлекаемые консультационные организации должны иметь лицензии на соответствующие виды работ. Кроме того, одна и та же консультационная организация не имеет права сотрудничать в процессе подготовки торгов одновременно с заказчиком и претендентом.

Началом открытия торгов является дата официальной публикации объявления об их проведении в средствах массовой информации или дата рассылки предложений участникам закрытых торгов. Тендерный комитет определяет также дату закрытия торгов и сроки рассмотрения оферт.

Оферта принимается секретариатом тендерного комитета с немедленной регистрацией и выдачей расписки либо уведомления, подтверждающего ее прием и регистрацию. Оферты принимаются в двух конвертах. Во внешнем содержится заявка на участие в торгах и копия платежного документа, подтверждающая внесение первого задатка, во внутреннем - предложения оферента и банковская гарантия. Внутренний конверт на момент подачи оферты должен быть запечатан.

При приемке оферты секретариат тендерного комитета проверяет соблюдение всех установленных требований. Если во внешнем конверте отсутствует хотя бы один из вышеуказанных документов (запечатанный внутренний конверт, заявка или копия платежного документа о внесении задатка), то тендерный комитет на своем заседании может принять решение об отказе в приемке оферты, оформленное соответствующим протоколом, о чем высылается уведомление претенденту.

По истечении срока подачи оферт в установленный ранее день и час на заседании тендерного комитета при наличии его полномочного состава (кворума) производится вскрытие внутренних конвертов. Тендерный комитет с помощью экспертов удостоверяется в полноте представленных во внутренних конвертах документов и их соответствии основным требованиям тендерной документации. В случае полного соответствия оферта принимается к рассмотрению, а претендент получает статус оферента. Если же представленная оферта не соответствует требованиям, содержащимся в тендерной документации, и исправление недостатков меняет предложение оферента, оферта не рассматривается; при обнаружении недостатков, не меняющих предложения оферента, тендерный комитет может потребовать привести представленные документы в соответствие с тендерной документацией в установленные сроки. Эти решения фиксируются в протоколе заседания комитета.

Если все представленные оферты не соответствуют условиям тендерной документации, торги считаются состоявшимися, но имеют отрицательный результат; в этом случае заказчик может назначить повторные торги. И, наконец, торги могут быть объявлены несостоявшимися, если до окончания срока их закрытия не поступило ни одной оферты, либо все представленные оферты не имеют банковских гарантий. При этом организатор торгов и тендерный комитет не несут никакой ответственности за результаты торгов, оплаченный залог возвращается оферентам. Решения тендерного комитета принимаются и утверждаются на основании анализа и оценки поданных предложений в течение срока, установленного для экспертизы оферт. Этот срок определяется на первом заседании тендерного комитета в зависимости от сложности проекта, но не может быть более шести месяцев после вскрытия внутренних конвертов.

Требования к тендерной документации и ее состав

Требования заказчика, включаемые в тендерную документацию, должны быть одинаковыми для всех без исключения претендентов. С этой целью тендерная документация разрабатывается с использованием общепринятых обозначений, чтобы все участники однозначно понимали содержащуюся в ней информацию. Разработка тендерной документации осуществляется тендерным комитетом с возможным привлечением инженерно-консультационных либо проектных организаций и оплачивается заказчиком за счет средств, предусмотренных в сводных сметных расчетах стоимости строительства целевым назначением. Возможно также использование резерва средств на непредвиденные работы и затраты, а также экономии лимита по другим статьям сводного сметного расчета стоимости строительства. Претендентам сле-

дует иметь в виду, что комплект тендерной документации передается, как правило, за плату: порядок и условия ее выкупа определяются тендерным комитетом и сообщаются собравшимся о проведении торгов, публикуемом в печати, либо в приглашении для участия в торгах. Цена документации устанавливается в зависимости от окупаемости затрат на ее разработку, распространение, проведение экспертизы и анализа предложений оферентов, подведение итогов конкурса и выявление победителя. В отдельных случаях документация может передаваться бесплатно или по стоимости затрат на ее размножение.

Примерный состав тендерной документации следующий: приглашение для участия в торгах; форма заявки претендента; сведения об объекте и предмете торгов; техническая часть (проектная документация); инструкция оферентам; условия и порядок проведения торгов; проект контракта.

Одним из важнейших документов тендерной документации является **проект контракта** между заказчиком (инвестором) и победителем торгов. Информация, необходимая для его подготовки, содержится в соответствующих разделах тендерной документации (предмет контракта, сроки выполнения работ, порядок и условия расчетов и платежей, обязательства сторон, сведения о производстве и приемке работ, условия и порядок расторжения контракта и др.). В проекте может быть указана стартовая цена проекта торгов (инвестиционного проекта), рассчитанная в соответствии с «Порядком определения стоимости строительства и свободных (договорных) цен на строительную продукцию» либо в соответствии с другими документами. В проекте контракта могут содержаться и другие требования инвестора, отражающие специфику предмета торгов. Определяющим условием является соответствие всех приведенных положений действующему законодательству.

Выбор победителя торгов и порядок заключения

договоров подряда

Победитель определяется на основе критериев, содержащихся в тендерной документации. Перечень конкретных показателей, а также подход к выбору лучшего предложения разрабатываются тендерным комитетом либо инженерной консалтинговой организацией. При этом определяющими являются цель и задачи, поставленные заказчиком. Могут приниматься во внимание дополнительные технические, организационные и экономические предложения, представленные оферентами, а также учитываться их деловая репутация. При необходимости в ходе рассмотрения оферт экспертными группами тендерный комитет вправе пригласить оферентов для дачи необходимых разъяснений по их предложениям, а также запрашивать у них либо из других источников дополнительные сведения, подтверждающие полученную информацию. При отсутствии предложений, удовлетворяющих тендерный комитет, может быть принято решение о закрытии или проведении повторных торгов.

Победитель торгов определяется простым большинством голосов из числа присутствующих на полномочном заседании членов тендерного комитета. В случае равенства голосов определяющим является голос представителя заказчика (председателя тендерного комитета), если не предусмотрено

утверждение решения заказчиком или организатором торгов. После принятия решения тендерный комитет в недельный срок извещает всех участников торгов об их результатах и в течение пяти банковских дней возвращает уплаченный задаток всем участникам за исключением победителя.

Результаты торгов утверждаются заказчиком либо по его поручению организатором торгов в недельный срок после получения протокола и всех необходимых документов от тендерного комитета.

Договор с победителем торгов заключается после того, как последний, получив уведомление тендерного комитета, в установленный срок внесет второй задаток на расчетный счет заказчика. В случае невнесения задатка организатор торгов может отменить присуждение заказа.

Одной из капиталосберегающих форм инвестиций является **Лизинг** (англ. *lease* — аренда). Первоначально под лизингом понималась операция аренды (найма) оборудования, транспортных средств или помещений, однако по мере развития финансовых институтов лизингом стала называться особая форма финансирования инвестиций, сочетающая, с одной стороны, аренду элементов основных фондов с кредитованием через специализированную лизинговую фирму, а с другой — одновременное привлечение банковского капитала.

В мировой практике термин «лизинг» используется для обозначения различного рода сделок, основанных на аренде товаров длительного пользования. В зависимости от срока, на который заключается договор, различают три вида арендных операций: краткосрочная (на срок от 1 дня до 1 года) — рентинг; среднесрочная (на срок от 1 года до 3 лет) — хайринг; долгосрочная (на срок от 3 до 20 лет и более) — собственно лизинг.

В «классической» лизинговой сделке участвуют три стороны. Естественно, в ней принимает участие собственник имущества, предоставляющий его в пользование на условиях лизингового договора, — **лизингодатель**. В таком качестве могут выступать:

- финансовая лизинговая компания, создаваемая специально для осуществления лизинговых операций, основой и фактически единственной функцией которой является оплата имущества, т.е. финансирование сделки;

- специализированная лизинговая компания, которая в дополнение к финансовому обеспечению сделки берет на себя весь комплекс услуг нефинансового характера: содержание, ремонт имущества, замену изношенных частей, консультации по его использованию и др.;

- любая фирма или предприятие, для которых лизинг не профилирующая, но и не запрещенная уставом сфера предпринимательства и которая имеет финансовые источники для проведения лизинговых операций.

Следующий участник лизинговой сделки - пользователь имущества - **лизингополучатель**, которым может быть юридическое лицо любой организационно-правовой формы. И, наконец, поставщик - продавец имущества лизингополучателю.

В классической лизинговой сделке взаимоотношения между субъектами строятся по схеме, изображенной на рис. 8.1.

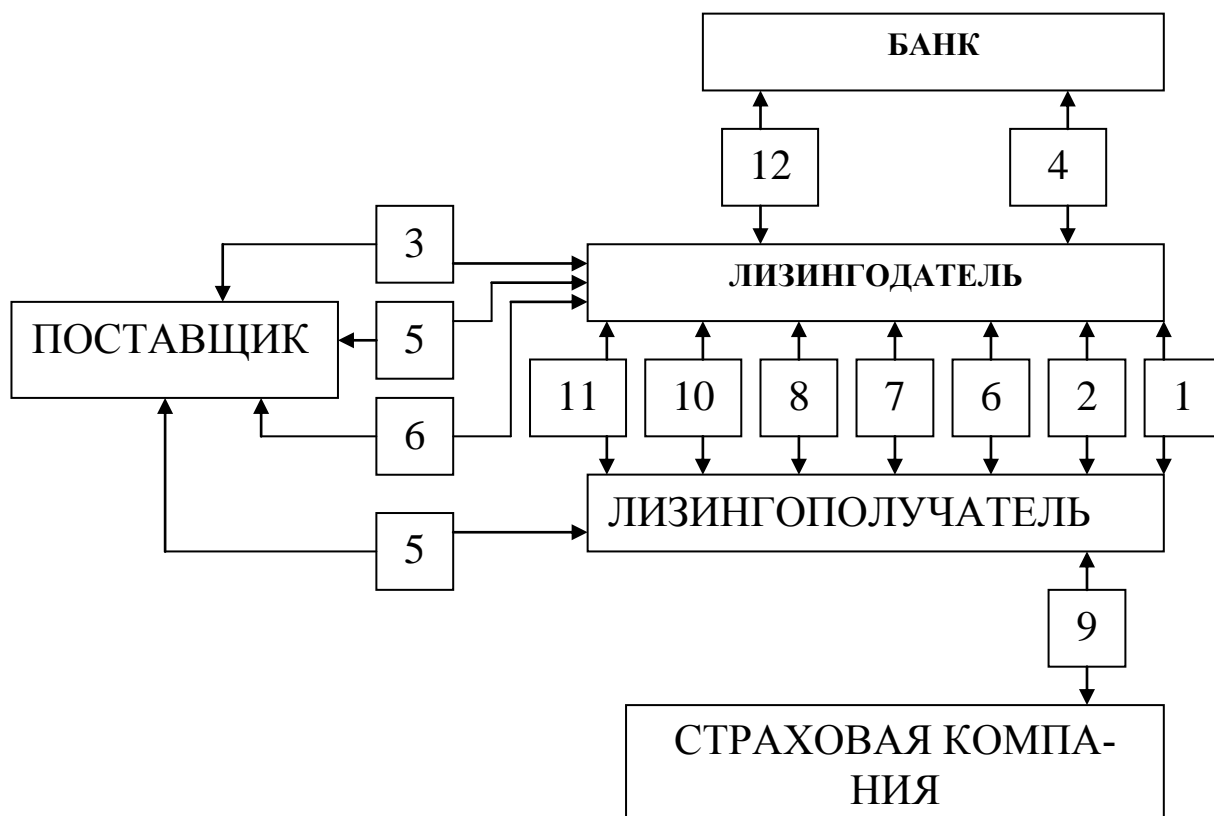


Рис.8.1. Схема организации лизингового процесса при трехсторонней лизинговой сделке:

1- получение заявки от лизингополучателя; 2 - подготовка заключения платежеспособности лизингополучателя и эффективности лизингового проекта; 3 - направление поставщику заказ-наряда; 4 – получение ссуды для проведения лизинговой сделки; 5 - заключение договора купли-продажи объекта лизинга; 6 - подписание акта приемки оборудования в эксплуатацию; 7 - заключение лизингового соглашения; 8 - заключение договора о техническом обслуживании передаваемого соглашения; 9 - заключение договора о страховании объекта лизинга; 10 - выплата лизинговых платежей; 11 - возврат объекта лизинга; 12 - возврат ссуды и выплата процентов.

По природе арендуемого объекта различается лизинг движимого и недвижимого имущества. При определении срока действия лизингового договора лизингодатель и лизингополучатель учитывают следующие факторы:

1. Срок службы оборудования, определяемый его технико-экономическими данными.

Срок лизинговой сделки не может превышать срока возможной эксплуатации оборудования с учетом условий использования его арендатором. Бывает, что срок договора ограничивается законодательно. Например, в Австрии

нижний предел срока установлен на уровне 40%, а верхний - на уровне 90% срока, принятого для начисления амортизации.

2. Период амортизации оборудования, устанавливаемый нормативными документами.

3. Динамика инфляционных процессов. Для лизингодателя невыгодно заключать договор при быстро растущей инфляции на длительный срок с фиксированными арендными платежами и, наоборот, при снижении уровня инфляции лизингодатель стремится к более длительным договорам.

В состав лизинговых платежей входят следующие составляющие: амортизация; плата за ресурсы, привлекаемые лизингодателем при осуществлении сделки; лизинговая маржа, включающая доход лизингодателя за услуги (1—3%); рискованная премия, величина которой зависит от уровня различных рисков, которые несет лизингодатель.

В последние годы лизинговые операции стали неотъемлемой частью экономики большинства промышленно развитых стран.

Такое бурное развитие лизинга вызвано теми преимуществами, которые получают как лизингодатель, так и лизингополучатель. Преимущества лизингодателя при осуществлении лизинговой сделки сводятся к следующим:

- расширение сферы приложения банковского капитала;
- относительно меньший риск, чем предоставление банковских кредитов;
- налоговые льготы.

Лизингополучателей привлекают следующие преимущества:

- 100%-е финансирование сделки по фиксированным ставкам безавансовых платежей, что особенно важно для новых и развивающихся предприятий;
- возможность расширения производства и наладки оборудования без крупных затрат и привлечения заемных средств;
- равномерное распределение на весь срок действия договора затрат на приобретение оборудования, что дает возможность высвободить средства на другие цели;
- защита от морального износа: лизинг способствует быстрой замене старого оборудования на более современное без значительных затрат;
- оптимизация соотношения собственного и заемного капитала;
- техническое обслуживание и ремонт силами арендодателя;
- налоговые льготы и инвестиционные стимулы - поскольку оборудование не стоит на балансе лизингополучателя, снижается налог на имущество юридических лиц и т.п.

В зависимости от различных признаков лизинговые операции классифицируются следующим образом.

Прямой лизинг, при котором передача имущества происходит через посредника. Частным случаем прямого лизинга является **возвратный лизинг**, при котором лизинговая фирма приобретает у владельца оборудование и сдает в лизинг ему же.

По типу имущества различают: **лизинг движимого имущества**, лизинг **недвижимого имущества**, лизинг **имущества, бывшего в эксплуатации**.

По степени окупаемости выделяют: **лизинг с полной окупаемостью**, при котором в течение срока действия договора происходит полная выплата стоимости имущества; **лизинг с неполной окупаемостью**, при котором в течение срока действия договора окупается только часть стоимости арендуемого имущества.

По условиям амортизации различают: лизинг с полной амортизацией и, соответственно, лизинг с полной выплатой стоимости объекта; лизинг с неполной амортизацией и, соответственно, с частичной выплатой стоимости объекта.

В соответствии с приведенными двумя признаками классификации (по степени окупаемости объекта лизинга и условиям его амортизации) выделяют **финансовый и оперативный лизинг**.

Финансовый лизинг представляет собой лизинг имущества с полной окупаемостью или полной выплатой его стоимости. Этот вид лизинга характеризуется тем, что срок, на который оборудование передается во временное пользование, совпадает по продолжительности со сроком его полной амортизации.

При оперативном лизинге срок договора короче, чем экономический срок службы имущества. Объектом оперативного лизинга является, как правило, оборудование с высокими темпами морального старения. Лизингодатель за время действия данного договора возмещает лишь часть стоимости оборудования и поэтому вынужден сдавать его во временное пользование несколько раз, как правило, разным пользователям.

По объему обслуживания выделяют:

чистый лизинг, при котором все обслуживание передаваемого предмета лизинга берет на себя лизингополучатель;

лизинг с полным набором услуг — полное обслуживание объекта сделки возлагается на лизингодателя;

лизинг с частичным набором услуг, когда на лизингодателя возлагаются лишь отдельные функции по обслуживанию предмета лизинга.

По характеру лизинговых платежей различают: лизинг с денежным платежом; лизинг с компенсационным платежом - платежи осуществляются поставкой товаров, произведенных на данном оборудовании или в форме оказания встречной услуги; лизинг со смешанным платежом.

При осуществлении лизинговых операций весьма сложным вопросом является определение суммы лизинговых (арендных) платежей. В основу закладываются методически обоснованные расчеты, связанные со стоимостью объекта, передаваемого в аренду, а также продолжительностью лизингового контракта.

В состав лизингового платежа входят следующие основные элементы:

- амортизация;
- плата за ресурсы, привлекаемые лизингодателем для осуществления сделки;
- лизинговая маржа, включающая доход лизингодателя за оказываемые им услуги (1—3%);

- рисковая премия, величина которой зависит от уровня различных рисков, которые несет лизингодатель.

Последние три элемента (плата за ресурсы, лизинговая маржа, рисковая премия) составляют лизинговый процент.

Для расчета суммы арендных платежей воспользуемся формулой, известной в финансовой математике как погашение долга равными срочными *уплатами*. Каждая срочная уплата (Y) будет являться суммой двух величин: суммы, идущей на погашение основного долга R , и процентного платежа по нему $- I$, т.е.

$$Y = R + I.$$

В этом случае остаток основного долга и суммы процентных платежей уменьшаются от периода к периоду. Годовой расход погашенного основного долга растет, а срочные уплаты будут являться аннуитетами ренты постнумерандо.

Если обозначить сумму арендных платежей — Y ; сумму амортизации или стоимость арендуемого имущества - D ; срок контракта - n ; лизинговый процент $-j$; периодичность арендных платежей в году - m , то формулу для расчета суммы арендных платежей можно записать следующим образом:

а) при разовом взносе платежей в течение года:

$$Y = D \frac{j(1+i)^n}{(1+i)^n - 1}$$

б) при взносе платежей m – раз в течении года:

$$Y = D \frac{j/m(1+j/m)^{mn}}{(1+i)^{mn} - 1}$$

Пример:

Стоимость арендного оборудования – 150 тыс.руб., срок лизингового договора – 3 года. Лизинговый процент – 9% годовых, взнос платежей производится раз в год.

Величина лизинговых платежей будет постоянна и составит

$$Y = 150 \frac{0,09(1+0,09)^3}{(1+0,09)^3 - 1} = 150 * 0,3950 = 59,26 \text{ тыс.руб}$$

При заключении лизингового соглашения зачастую не предусматривается полная амортизация стоимости арендованного оборудования. Как правило, ликвидационная (остаточная) стоимость оборудования засчитывается в пределах 10% первоначальной стоимости. В этом случае сумму лизингового платежа корректируют на процент остаточной стоимости, величину ко-

торого согласовывают между собой арендатор и арендодатель. Для этого используется формула корректировочного множителя:

$$K = \frac{(1 + j)^n}{(1 + j)^n + i}$$

где i – процент остаточной стоимости.

Если использовать данные примера и величину остаточной стоимости принять равной 10%(0,1), то корректировочный множитель составит:

$$K = \frac{(1 + 0,09)^3}{(1 + 0,09)^3 + 0,1} = 0,9283$$

Тогда сумма разового арендного платежа будет равна:

$$Y = 150 * 0,3950 * 0,9283 = 55 \text{ тыс.руб.}$$

План погашения долга по лизинговому договору можно представить в следующей таблице:

Периодичность платежей	Остаточная стоимость на начало периода D , тыс.руб. (гр.2 – гр.5)	Арендные платежи, тыс.руб.	Проценты за лизинг, тыс.руб. (гр.2*0,09)	Амортизация, тыс.руб. (гр.3 - гр.4)
1	2	3	4	5
1 - й	150	55	13,5	41,5
2 - й	108,5	55	9,765	45,235
3 - й	63,265	55	5,694	49,3
		165	28,959	136,035
Остаточная стоимость	63,265-49,3=13,965			136,035+13,965=150

Лекция № 9

РЕГУЛИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Одна из наиболее болезненных проблем современной российской экономики — это резкое снижение инвестиционной деятельности, особенно после кризиса 17 августа 1998г. Исключением являются инвестиции в финансовые активы, которые в большинстве случаев носят спекулятивный характер.

Среди множества факторов, определяющих инвестиционный климат в России, можно выделить следующие:

- экономические и финансовые;
- социально-политические;

- правовые.

Рассматривая *экономические и финансовые факторы*, отрицательно влияющие на инвестиционную деятельность, следует отметить: наличие значительного налогового пресса; слабую развитость и отсутствие стабильности и надежности в функционировании банковской системы; устойчивый дефицит федерального и большинства региональных и местных бюджетов; монопольно высокие цены на энергетические ресурсы; инфляцию и общий спад производства.

Не менее негативно влияют на инвестиционные процессы продолжающаяся длительное время *социально-политическая нестабильность*, которая проявляется как на федеральном, так и на региональных уровнях, а также низкие темпы проведения экономических реформ. В результате наблюдается резкое расслоение населения по доходам и собственности, его низкий жизненный уровень, безработица, несвоевременная выплата заработной платы, коррупция и высокий уровень криминализации в экономической сфере. Все эти факторы препятствуют привлечению в качестве инвестиций как отечественного, так и зарубежного капитала.

Также отрицательное воздействие на инвестиционный процесс оказывает и ряд *правовых факторов*. К ним можно отнести: недостаточно проработанную правовую базу, которая детально регламентировала бы правоотношения хозяйствующих субъектов и дополняла бы Гражданский кодекс РФ, так как он хотя и является документом прямого действия, но нуждается в ряде конкретных законодательных актов, детализирующих его положения; частую сменяемость отдельных законодательных актов, а также низкий уровень их исполнения.

Инвесторам необходим ясный (и по возможности неизменный) список налогов и правила, по которым эти налоги необходимо платить. Без этих условий инвестиционные риски в России останутся весьма высокими.

Вместе с тем в последние годы в России наметились определенные предпосылки для создания нормального инвестиционного климата. В первую очередь к ним следует отнести создание рыночной инфраструктуры - банков, бирж, инвестиционных фондов, консалтинговых организаций, страховых обществ, рекламных агентств и др. Несмотря на то что новые формы рыночной инфраструктуры далеки от совершенства и понесли значительные потери в результате августовского кризиса 1998 г., тем не менее можно считать, что значительное число входящих в нее субъектов продемонстрировали свою жизнестойкость, а следовательно, и возможность участия в инвестиционных процессах при наличии соответствующих условий.

К факторам, положительно влияющим на инвестиционный процесс, можно также отнести развитие информационных технологий. Созданы системы телекоммуникаций, электронной почты, спутниковой, радиорелейной, оптоволоконной цифровой связи, обеспечен выход в зарубежные коммуникационные сети и их базы данных.

Однако наиболее существенный фактор, способный возродить инвестиционный процесс в России, — это складывающийся слой отечественных специ-

алистов, способных работать в условиях рыночной экономики. В предкризисный период они смогли обеспечить проведение акций, присущих рыночной экономике. Это тендеры, торги, конкурсы, аукционы в инвестиционной, проектно-сметной, подрядной и других сферах деятельности, в результате чего заложены основы будущих инвестиционных процессов.

Субъектами инвестиционной деятельности в основном являются юридические лица. Согласно Гражданскому кодексу РФ к юридическим лицам относятся:

- хозяйственные товарищества и общества;
- акционерные общества;
- производственные кооперативы;
- государственные и муниципальные унитарные предприятия;
- некоммерческие организации.

Зависимость между формой собственности и методами управления юридического лица закреплена на законодательном уровне, главным образом в Гражданском кодексе РФ.

Организация инвестиционных процессов и условия их финансирования в значительной степени зависят от организационно-правовой формы инвестора, который является юридическим лицом. Это обусловлено тем, что форма собственности определяет как конечные цели владельца собственности, так и характер деятельности, направленной на ее достижение.

Исходя из формы собственности инвесторов различают частные, государственные, иностранные и совместные инвестиции.

Частные инвестиции — это вложения средств, производимые гражданами, чаще всего это приобретение акций, облигаций и других ценных бумаг, а также инвестиции предприятий и организаций негосударственной формы собственности.

Государственные инвестиции осуществляются федеральными, региональными и местными органами власти за счет средств бюджетов, внебюджетных фондов и заемных средств, а также государственными учреждениями и предприятиями за счет собственных и заемных средств.

Иностранные инвестиции производятся иностранными гражданами, юридическими лицами и государствами.

Совместные инвестиции — это вложения субъектов данной страны и иностранных государств.

Исходя из задач инвестиционного проекта реальные инвестиции можно свести в следующие основные группы:

- инвестиции, предназначенные для повышения эффективности производства. Их целью является создание условий для снижения производственных затрат инвестора за счет замены оборудования на более производительное или перемещение производственных мощностей в регионы с более выгодными условиями производства;

- инвестиции в расширение производства. Данные инвестиции преследуют цель расширить объем выпускаемой продукции для уже освоенных рынков сбыта в рамках существующих производств;
- инвестиции в создание новых производств или новых технологий. Подобные инвестиции могут сочетать вложения в материальные и нематериальные активы и обеспечивают создание новых предприятий, реконструкцию существующих предприятий и направлены на изготовление ранее не выпускаемых, т.е. новых, товаров либо обеспечивают инвестору возможность выхода с ранее уже выпускавшимися товарами на новые рынки;
- инвестиции, обеспечивающие выполнение государственного или другого крупного заказа.

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

По характеру участия в инвестиционных проектах различают прямые и непрямые инвестиции.

Под прямыми инвестициями понимают непосредственное участие инвестора в инвестиционном процессе, т.е. инвестор сам определяет объект инвестирования, а также организацию его финансирования. Источниками финансирования в этом случае могут быть как собственные, так и заемные средства.

В состав собственных средств инвесторов входят прибыль и амортизационные начисления. После уплаты налогов и других платежей у предприятия остается чистая прибыль. Часть ее предприятие вправе направить на капитальные вложения производственного и социального характера, а также на природоохранные мероприятия.

Вторым крупным источником финансирования инвестиций в основные средства являются амортизационные отчисления. Величина последних зависит от балансовой стоимости основных средств и установленных норм их амортизации. Обычно норму амортизации определяют в процентах к балансовой стоимости и дифференцируют исходя из вида основных средств и условий их эксплуатации.

В отношении нематериальных активов амортизационные отчисления производятся равными долями в течение срока их существования. Если срок нематериального актива установить невозможно, то период его амортизации устанавливается в 10 лет.

Заемные средства могут быть представлены в виде банковских ссуд или ценных бумаг, эмитированных инвестором, под конкретный инвестиционный проект.

Под непрямыми инвестициями понимается вложение средств физическими или юридическими лицами в ценные бумаги, выпускаемые финансовыми посредниками, которые, аккумулировав необходимые суммы, размещают их по своему усмотрению, руководствуясь прогнозными расчетами о доходности и рентабельности того или иного инвестиционного проекта.

Исходя из сроков реализации инвестиционных проектов они подразделяются на краткосрочные (сроком до одного года) и долгосрочные.

В феврале 1999 г. был опубликован Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений». Рядом статей этого Закона определены формы и методы государственного регулирования инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений, которые проводятся органами государственной власти РФ и субъектов Федерации.

Государственное регулирование инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений, предусматривает:

1) создание благоприятных условий для развития инвестиционной деятельности путем:

- совершенствования системы налогов;
- применения механизма начисления амортизации и использования амортизационных отчислений;
- установления субъектам инвестиционной деятельности специальных налоговых режимов, не носящих индивидуального характера;
- защиты интересов инвестора;
- предоставления субъектам инвестиционной деятельности льготных условий пользования землей и другими природными ресурсами, не противоречащих законодательству РФ;
- принятия антимонопольных мер;
- расширения возможностей использования залогов при осуществлении кредитования;
- развития финансового лизинга;
- проведения переоценки основных фондов в соответствии с темпами инфляции;

2) прямое участие государства в инвестиционной деятельности, которое осуществляется в форме капитальных вложений путем:

- разработки, утверждения и финансирования инвестиционных проектов, осуществляемых Россией совместно с иностранными государствами;
- формирования перечня строек и объектов, подлежащих техническому перевооружению для федеральных государственных нужд и финансирования их за счет средств федерального бюджета;
- предоставления на конкурсной основе государственных гарантий по инвестиционным проектам за счет средств федерального бюджета и бюджетов субъектов Федерации;
- размещения на конкурсной основе средств федерального бюджета (бюджета развития РФ) и средств бюджетов субъектов Федерации для финансирования инвестиционных проектов;
- проведения экспертизы инвестиционных проектов в соответствии с законодательством России;
- защиты российских организаций от поставок морально устаревших и материалоемких, энергоемких и ненаукоемких технологий, оборудования, конструкций и материалов;

- разработки и утверждения стандартов (норм и правил) и осуществления контроля за их соблюдением;
- выпуска облигационных займов, гарантированных целевых займов;
- предоставления концессий российским и иностранным инвесторам по итогам торгов (аукционов и конкурсов) в соответствии с законодательством.

Наряду с необходимостью увеличения общего объема инвестиций, для успешного функционирования экономики необходимо изменение самой структуры инвестиций, т.е. значительная доля инвестиций должна быть направлена на финансирование инновационной деятельности.

Многие существующие предприятия сталкиваются с серьезными сложностями в привлечении инвестиций в предлагаемые ими перспективные инвестиционные проекты. Особую сложность в данном вопросе испытывают венчурные предприятия. Под венчурными предприятиями понимаются предприятия малого бизнеса, занятые научными исследованиями, инженерными разработками, созданием и внедрением нововведений, в том числе по заказам крупных фирм и государственным субконтрактам. Вместе с тем существуют крупные фирмы, которые готовы рисковать капиталом, вкладывая его в новые технологии, производство новой продукции и другие инновации. Решающую роль в привлечении инвестиций от крупных профессиональных (венчурных) инвесторов играет фактор наличия у предприятия конкретных, хорошо подготовленных, перспективных инвестиционных проектов.

Проектные решения определяют безопасность строительства и эксплуатации объектов, комфортность условий, в которых люди будут жить или работать. Несоблюдение нормативных требований, ошибки при разработке проектной продукции и проведении инженерных изысканий могут обернуться огромными материальными потерями и тяжелыми экологическими последствиями. Поэтому к проектировщикам предъявляются определенные квалификационные требования.

Чтобы исключить проникновение на рынок некачественных проектов и услуг, во всех странах вводится лицензирование деятельности. Отдельные виды своей деятельности предприятия строительного комплекса независимо от их организационно-правовой формы осуществляют на основании лицензии — специального разрешения органов, уполномоченных на ведение лицензирования.

Лицензия — официальный документ, который предоставляет право осуществлять инвестиционную деятельность, охватывающую инженерные изыскания, проектные работы, выполнение строительных, монтажных и пусконаладочных работ.

Право предприятия строительного комплекса заниматься деятельностью, на ведение которой необходимо получить лицензию, возникает с момента выдачи такой лицензии соответствующим органом или в указанный в ней срок и прекращается по истечении срока ее действия, если иное не установлено законодательством.

Причем, такому лицензированию подлежат не только фирмы, но и частные лица. Так, в США в каждом штате существует государственное реги-

страционное управление. Здесь экзаменаторы выявляют профессиональную подготовку и опыт работы инженеров и архитекторов. При положительном решении им выдается соответствующий сертификат и личная печать. Для любой фирмы считается неэтичным выполнять заказы и предлагать услуги до тех пор, пока работники фирмы, ответственные за инженерные или архитектурные работы, не пройдут лицензирование и регистрацию. Значительно упрощается получение лицензии, если ранее получен аналогичный сертификат другого штата страны.

Перерегистрация всех «лицензированных» специалистов проводится с определённой периодичностью. Лицензия может быть аннулирована в случаях неправильного представления сведений в регистрационное управление, а также из-за некачественного выполнения инженерных работ или при нарушении законов деловой этики (попытке «перехватить» заказ, проверке работы другого инженера без его согласия и т. п.).

В строительной отрасли в России с капиталистическими отношениями имеет место конкуренция между предприятиями, в которой выживают самые способные из них.

Под конкуренцией следует понимать:

- * элементы рыночного механизма;
- * форму взаимодействия рыночных субъектов;
- * экономическое соперничество обособленных товаропроизводителей за долю рынка и прибыли, получение заказа;
- * механизм регулирования пропорций общественного воспроизводства.

Конкуренция и монополия образуют диалектическую общность, постоянно противостоят друг другу на рынке и выступают неотъемлемой чертой рыночных отношений. Конкуренция на рынке выступает в различных формах и осуществляется различными способами. Она может быть внутриотраслевой (между аналогичными товарами) и межотраслевой (между товарами различных отраслей). По методам осуществления конкуренцию можно подразделить на ценовую и неценовую. Ценовая конкуренция предполагает продажу товаров или предложение услуг по более низким ценам, чем у конкурентов. Неценовая конкуренция основана на предложении товара более высокого качества с большими надёжностью и сроком службы, с большей производительностью.

В последнее время огромное значение стали приобретать такие параметры, как экологичность, энергоёмкость, эргономические и эстетические качества, безопасность.

Конкуренцию можно классифицировать по трем основным видам.

Чистая конкуренция (рынок чистой конкуренции). В этом случае на рынке много продавцов и покупателей какого-либо схожего (взаимозаменяемого) товара. При этом ни один из контрагентов в отдельности не может оказать определяющего воздействия на уровень текущих рыночных цен товаров. Продавец не может устанавливать цену выше сформировавшейся на рынке.

Конкуренция монополистическая. Рынок монополистической конкуренции имеет много покупателей и продавцов, осуществляющих торговые операции в достаточно широком диапазоне цен.

Подобная ситуация объясняется возможностью продавцов предложить покупателям всевозможные товары. При этом товары могут отличаться по самым различным параметрам: качеству, внешнему оформлению, ассортименту сопутствующих услуг. Наличие определенных различий создает условия, при которых покупатели готовы платить самые высокие из зарегистрированных цены.

Конкуренция олигополистическая. Олигополистический рынок образует небольшое количество продавцов, весьма чувствительных к политике ценообразования и маркетинговой стратегии. Небольшое число участников данного вида рынка в значительной степени объясняется очень жесткими условиями внедрения. Важным признаком этого рынка является то, что его участники не могут рассчитывать на долговременный положительный результат роста цен, поскольку конкуренты заставят снизить цены.

Конкуренция недобросовестная. Это методы конкурентной борьбы, связанные с нарушением принятых на рынке норм и правил конкуренции. Конкуренция недобросовестная имеет следующие виды: продажа по ценам ниже себестоимости, или демпинг; установление контроля над хозяйственной деятельностью конкурента с целью ее прекращения; злоупотребление господствующим положением на рынке (например, чрезмерное завышение цен или отказ осуществлять поставку); установление дискриминационных цен или коммерческих условий (например, дифференцирование возможности получения кредита и др.).

Конкуренция недобросовестная в большинстве развитых стран запрещается законодательством по борьбе с ограничительной деловой практикой, по охране прав потребителей, по контролю за монополиями, а также гражданскими, уголовными кодексами.

Конкурентоспособность предприятий строительной отрасли характеризуется двумя обобщающими показателями:

- * уровнем качества сооружаемых объектов;
- * уровнем качества (эффективностью) функционирования строительного предприятия.

Обобщающий показатель уровня качества сооруженного объекта данного вида выражается через его цену. Эта цена обуславливается текущими затратами на сооружение объекта (себестоимость производства) и результатом его эксплуатации в сфере использования. Результат исчисляется как объем услуг, получаемый при эксплуатации этого объекта за нормативный срок.

Например:

жилой дом, сооруженный данным строительным предприятием в соответствии с максимально допустимыми текущими затратами применительно к худшим допустимым условиям, стоит 10 млн. руб. Стоимость же дополнительных (в сравнении с базовым домом) услуг, оказываемых жильцам за

нормативный период службы, составляет 5 млн руб. Следовательно, цена этого дома оказывается равной 15 (= 10 + 5) млн руб.

Обобщающий показатель уровня качества строительного предприятия выражается через удельную результативность (качество) совокупности применяемых ресурсов строительного предприятия — ресурсоотдачу.

Чем больше значение этого показателя, тем выше конкурентоспособность строительного предприятия, и наоборот, при сопоставимости по цене производимой продукции. Конкурентоспособное предприятие по двум указанным показателям может обеспечить своей продукцией наибольшую (в сравнении с другими предприятиями одинакового назначения) численность населения за одинаковый период времени. При этом сама продукция оказывается самой качественной.

В настоящее время капитальное строительство находится в посткризисном состоянии и характеризуется противоречивыми тенденциями своего развития. С одной стороны уже четвертый год, начиная с 1999 года, происходит постепенное улучшение количественных макроэкономических показателей инвестиционно-строительной деятельности (увеличиваются объемы капитальных вложений, подрядных работ, численность работников, занятых в строительстве), а с другой стороны не увеличиваются качественные агрегированные показатели- уровень рентабельности строительно-монтажных работ, производительность труда работников строительства, фондоотдача основных производственных фондов, слабо растет использование производственных мощностей, практически не уменьшается удельный вес строительных предприятий, имеющих кризисное и неустойчивое финансовое состояние. Также сохраняются излишняя рабочая сила и низкорентабельность строительного производства по сравнению с другими сферами деятельности.

Данные трудноразрешимые проблемы заставляют строительные предприятия искать пути выхода из сложившейся ситуации, новые формы деятельности, осваивать новые виды производств, т. е. осуществлять диверсификацию производства.

Диверсификация деятельности строительного предприятия — одна из форм концентрации собственного или заемного капитала в целях выполнения новых видов деятельности и проникновения на новые рынки работ (услуг, изделий, товаров), которые предприятие ранее не смогло бы осуществлять из-за отсутствия одного или нескольких необходимых компонентов: лицензий, основных средств, квалификационной рабочей силы и нематериальных активов.

Большинство строительных предприятий, начинавших свою деятельность в качестве узкоспециализированных предприятий, в период кризиса переходной экономики столкнулись с необходимостью принятия решения о диверсификации своего производства. Стремление к диверсификации было вызвано невозможностью достижения строительной фирмой своих целей в рамках определенного регионального сектора специализированных работ; недостаточностью для фирмы прибылью, остающейся в ее распоряжении, для реализации планов по расширению текущей деятельности; соображениями сохра-

нения достигнутого уровня конкурентоспособности на рынке подрядных работ, или возможностью *получения* большой прибыли, при производстве *другой* продукции.

Также одной из важнейших причин диверсификации является попытка снизить предпринимательские риски, распределив их *между* различными сферами деятельности.

Диверсификация является следствием углублённого развития специализации, является ее противоположностью, но в тоже время дополняет её в процессе развития расширенного воспроизводства.

Деятельность строительного предприятия в условиях рыночной экономики происходит под влиянием соотношения между спросом на строительную продукцию и ее предложением. Сегодня на строительном рынке определяющую роль играет спрос, который диктует размер предложения.

Как уже отмечалось, одной из характерных для спроса причинно-следственных зависимостей, имеющей вид устойчиво действующего экономического закона, является постепенное убывание спроса на определённый товар или услугу. В условиях кризиса переходной экономики действие указанной зависимости усиливается. Это приводит к резкому снижению спроса на продукцию строительных предприятий.

При этом действие закона спроса сопряжено с действием закона убывающей предельной полезности. В условиях строительного рынка это выражается в том, что продажа каждой дополнительной единицы товара становится возможной только при снижении цены. Таким образом, снижение спроса на строительную продукцию сопровождается уменьшением её прибыльности. Тем самым создаются неблагоприятные условия для дальнейшей деятельности строительного предприятия в рамках его специализированной деятельности. Выходом из ситуации является диверсификация производства строительной фирмы.

Диверсификация производства, связанная с основными видами деятельности строительного предприятия тогда имеет смысл, когда структура отрасли может обеспечить доходы, превышающие затраты на внедрение диверсификационных мероприятий.

Среди факторов, действующих на уровне отрасли можно выделить ряд основных, влияющих на потенциал доходности отрасли:

- спрос и предложение строительной продукции;
- конкуренция между действующими на рынке подрядных работ строительными предприятиями;
- объёмы финансирования капитальных вложений и капитального ремонта;
- конкуренция между поставщиками материалов и услуг;
- степень наполнения рынка подрядных работ в строительстве материалами и услугами.

Положение строительных предприятий на рынке подрядных работ зависит от стоимости и качества выполняемых видов СМР (их специализация), наличия строительной техники, инструментов, оборудования, производственной

базы, потенциала рабочей силы и авторитета фирмы у заказчиков, т.е. степени конкурентоспособности строительной организации.

Лекция № 10

ПРЕДПРИЯТИЕ КАК СУБЪЕКТ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

В России сейчас идет процесс формирования слоя предпринимателей, претендующего на ведущую роль в рыночной экономике. Процесс этот протекает противоречиво и сложно, что вызывается многими обстоятельствами.

Условия для возрождения предпринимательства в России существенно отличаются от тех, в которых развивалось предпринимательство на Западе, где принципы экономической свободы, конкуренции, частной собственности и индивидуализма формировались на протяжении столетий.

Формирование российского предпринимательства началось в весьма неблагоприятных экономических и социально-политических условиях. Главные среди них - разрушение механизмов государственной власти; углубление экономического кризиса с общей утратой управляемости народным хозяйством, банкротством старого хозяйственного механизма и отсутствием нового; ошибки в определении направлений и способов реализации экономической политики; разрыв хозяйственных связей внутри страны, а также с бывшими союзными республиками.

В последние несколько лет ситуация изменилась. Формирующийся класс предпринимателей стал пользоваться поддержкой государства. Однако щедрое предоставление прав и возможностей пока не подкрепляется механизмами их реализации. Отсутствие продуманных шагов в этом направлении прикрывается популистскими лозунгами о приватизации, о формировании класса собственников. Все это означает необходимость создания условий для формирования и расширения социальной базы реформ - экономически активного слоя населения, всемерного укрепления предпринимательских начал, особый упор, при этом делая на их конструктивность.

В процессе формирования предпринимательских структур в настоящее время можно выделить две главные тенденции. Первая: преобладание государственных структур, отличающихся негибкостью и слабой степенью приспособляемости к изменяющимся условиям рынка, а также ограниченных в финансовых средствах. И вторая: возникновение и развитие предпринимательского сектора, более гибкого и быстро приспосабливающегося к изменяющемуся рыночному спросу.

Между тем, осуществление предпринимательства возможно лишь при наличии определенной предпринимательской среды, под которой понимается общественная экономическая ситуация, включающая в себя степень экономической свободы, наличие (или возможность появления) предпринимательского корпуса, доминирование рыночного типа экономических связей, сте-

пень доступа к возможности формирования предпринимательского капитала, возможность использования необходимых ресурсов.

Базовым свойством предпринимательства является экономическая свобода хозяйствующего субъекта, то есть наличие определенной совокупности прав, гарантирующих автономное, самостоятельное принятие решений по поиску и выбору вида, формы и сферы активности, методов ее осуществления, использование продукта и дохода, приносимого данной деятельностью. Показателем степени экономической свободы предпринимательства является число вновь появляющихся (в течение какого-то определенного временного периода) самостоятельных (независимых) предприятий.

Для развития предпринимательства необходимой является конкурентная среда - наличие большого числа производителей - продавцов одинаковой по своему функциональному назначению или взаимозаменяемой продукции. Конкуренция, по общему признанию, является ключевым звеном в функционировании рынка и рыночной экономики в целом.

Роль конкуренции в формировании предпринимательства состоит в выявлении наиболее результативных, эффективных путей развития путем сравнения, отбора лучших способов деятельности.

В условиях конкуренции происходит жесткая проверка идей и личных качеств предпринимателей, уровня их образованности, способности верно ориентироваться в окружающем мире.

Для того чтобы предпринимательство получило стимулы развития, а товаропроизводители начали проявлять инициативу, необходимы определенные условия, определяющие собой как бы внешнюю среду нормального функционирования предпринимательства. Рассмотрим самые главные из них, отрицательно отражающиеся на развитии предпринимательства.

Прежде всего, это - снижение уровня рентабельности большинства сфер экономики, а также уровня ее в целом по народному хозяйству в годы кризиса, в период существенного снижения темпов развития, а то и отрицательных их значений. Эта закономерность присуща, как показывает анализ, стран со сложившейся высокоразвитой рыночной экономикой. Например, во Франции в 1970-1974 гг. средняя норма прибыли по экономике в целом находилась на уровне 9-11%. В 1975 - кризисном году - она упала до отметки 3, 8%.

Во-вторых, кризисное развитие экономики, разлад финансовой системы, инфляция, огромный бюджетный дефицит, сопутствующие развитию экономики в этот период, резко ослабляют, снижают возможности правительства оказывать предпринимательству, в частности, малому и среднему бизнесу, государственную поддержку, без чего он, как показывает богатая практика других стран, развиваться практически не может.

Если говорить о ситуации и возможностях современной российской экономики, то эти возможности чрезвычайно скромны. Еще менее они ощутимы в условиях большого налога, отсутствия льготных кредитов, незащищенности от коррупции.

Есть еще один фактор, определяющий или формирующий условия, их благоприятное или неблагоприятное воздействие на развитие предпринима-

тельства. Это, как его определяют в западной литературе, - динамика спроса. Она обусловлена одновременно темпами роста населения и эластичностью по ценам и доходам. Причем по различным товарам или различным группам товаров.

В современных кризисных условиях развития России, когда наблюдался процесс снижения численности населения страны, ежегодно увеличивается доля бедных слоев, а то и просто неимущего населения, а покупательная способность основной части населения неуклонно и резко снижается, влияние спроса на развитие экономики, на конкретные ее сферы в плане стимулирования предпринимательства крайне мало. Между тем, развитие бизнеса не может быть успешным при бедном населении. В этой связи предприниматели озабочены тем, что в Программе реформ и бюджете практически предусмотрено крайне мало мер, направленных на создание условий, благоприятствующих росту доходов населения, бизнеса и, в конечном счете, бюджета.

Успешное развитие таких реформ предполагает динамичное развитие всех форм бизнеса - от малого предпринимательства до крупных финансово-промышленных групп. В свою очередь, это невозможно без целенаправленной и последовательной государственной политики протекционизма отечественного бизнеса, становления предпринимательства, надежной защиты интересов собственников. Причем мировой опыт показывает, что степень и методы воздействия государства на экономику различны в разных странах, но все-таки есть общая закономерность - чем выше уровень развития экономики, тем слабее роль государства, и наоборот.

Обязательным условием становления и развития бизнеса является полноценная и непротиворечивая законодательная и нормативная база предпринимательства. Такую законодательную базу, в которой бы отстаивались интересы экономически активных граждан и их объединений, еще предстоит создать.

Строительное предприятие, как и другие субъекты хозяйствования, во многом самостоятельно определяет и формирует цели и задачи своей деятельности, разрабатывает стратегию и тактику развития, изыскивает финансовые средства, формирует трудовой коллектив, приобретает средства и предметы труда, решает множество организационных вопросов по построению организационной структуры управления, регулированию деятельности своих подразделений, снижению социальной напряженности.

Строительное предприятие прежде всего характеризуется выбранной организационно-правовой формой при его создании и конкретными целями и задачами, определяющими его деятельность на предстоящий и длительный период.

Предприятия строительной отрасли используют следующие принципы рыночной экономики: свобода предпринимательства, полная хозяйственная самостоятельность; использование различных форм собственности с преобладанием частной; свободные цены (кроме особо регулируемых государством и субъектами РФ); антимонопольность деятельности; открытость внутреннего

рынка (свобода выхода на внешние рынки); договорные формы между хозяйствующими субъектами.

Выбор стратегии и тактики строительных предприятий в новых условиях хозяйствования обусловлено положением: недостаточная обеспеченность ресурсами заказчиков строительной продукции; рост цен на строительные материалы, конструкции, энергию, транспорт и другие услуги, что приводит к удорожанию строительно-монтажных работ и увеличению сроков возведения строительных объектов.

Управленческая стратегия строительного предприятия зависит от организационно-правовой формы зарегистрированного предприятия и от того, какие рычаги государственного регулирования на него воздействуют.

В соответствии с положениями ГК РФ если предприятие основано на базе государственной или муниципальной собственности в виде унитарного предприятия, то используется самоуправление собственника. Форма самоуправления функционирует и при частной собственности, когда собственником является одно лицо.

Более сложная структура управления организацией формируется при смешанной форме собственности или с большим числом собственников, например акционерное общество открытого типа.

Самоуправление трудового коллектива может быть реализовано, когда строительное предприятие регистрируется и функционирует в форме строительного (производственного) кооператива.

Наряду с самоуправлением в современных условиях хозяйствования распространено и управление собственника. При самоуправлении собственника функции предпринимателя, менеджера и трудового коллектива собственником концентрируются в полном объеме. Основные управленческие функции предпринимателя возникают в результате отделения капитала от собственника, и предприниматель в этом случае является и собственником, и управляющим. Происходит соединение ресурсов, капитала и труда. Предприниматель один рискует своими и заемными средствами, временем, трудом, репутацией. Функция менеджера сводится к использованию своих профессиональных знаний по управлению людьми.

Управление трудовым коллективом на предприятиях со смешанной и только частной формой собственности сравнительно несложно. Оно охватывает трудовые соглашения. В сфере управления — это распорядок дня, планирование отпусков, разработка систем стимулирования и безопасности труда, контроль качества продукции. При самоуправлении трудового коллектива практически реализуются те же функции, что и при самоуправлении собственника.

Государственное регулирование. Оно может быть представлено правовыми, экономическими, финансовыми и социальными видами с использованием соответствующих рычагов и стимулов — это налоги, льготы и различные запреты.

Прямое государственное регулирование заключается в разработке и функционировании нормативных актов, положений и мероприятий, оказывающих воздействие на положение дел строительных предприятий.

Косвенное государственное регулирование включает разработку и реализацию налоговой, финансово-кредитной, амортизационной и ценовой политики. При прямом и косвенном государственном регулировании актуальным остается вопрос социального спектра, затрагивающий интересы жизнедеятельности всех работников.

Строительные (производственные) кооперативы

ГК РФ (ст. 107) определяет производственный (строительный) кооператив как добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности (производство, выполнение работ, оказание услуг, сбыт продукции), основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов. Учредительными документами производственного (строительного) кооператива может быть предусмотрено участие в его деятельности юридических лиц.

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

Фирменное наименование кооператива должно содержать его наименование и слова «строительный кооператив». Число членов кооператива не должно быть менее пяти. Решение о создании кооператива принимает учредительное собрание, которое утверждает устав и выбирает органы управления. Уставный капитал составляет не менее 100 минимальных размеров месячной оплаты труда. Уставом может быть предусмотрено, что определенная часть имущества составляет неделимые фонды, используемые на цели, определенные уставом. Имущество, находящееся в собственности строительного кооператива, делится на пай его членов в соответствии с размерами паевого взноса. Имущество кооператива образуется за счет денежных и материальных взносов его членов, доходов от производственно-хозяйственной деятельности, выкупа арендованных основных фондов, а также за счет имущества неделимых (целевых) фондов.

Прибыль строительного кооператива распределяется между его членами в соответствии с их трудовым участием. 25% от общего числа членов кооператива могут не принимать трудового участия в работе кооператива, а вносят только паевой взнос в виде денежных средств или иного имущества, получая дивиденды на этот пай.

Высшим органом управления кооперативом является общее собрание его членов. В кооперативе с числом членов более 50 человек может быть (но не обязательно) создан наблюдательный совет, который осуществляет контроль за деятельностью исполнительных органов кооператива. Исполнительными органами кооператива являются правление и (или) его председатель, которые

осуществляют текущее руководство деятельностью кооператива и подотчетных наблюдательному совету и общему собранию членов кооператива. Членами всех управляющих органов могут быть только члены кооператива.

К исключительной компетенции общего собрания членов кооператива относятся:

- 1) изменение устава кооператива;
- 2) прием и исключение членов кооператива;
- 3) определение основных направлений деятельности кооператива;
- 4) избрание ревизионной комиссии кооператива, прекращение полномочий его членов;
- 5) утверждение годовых отчетов и бухгалтерских балансов кооператива и распределение его прибыли и убытков;
- 6) решение вопросов о вступлении кооператива в союзы (ассоциации);
- 7) решение о реорганизации и ликвидации кооператива и другие вопросы деятельности кооператива.

Член кооператива вправе по своему усмотрению выйти из кооператива. В этом случае ему должна быть выплачена стоимость пая или выдано имущество, соответствующее его паю, а также осуществлены другие выплаты, предусмотренные уставом кооператива, которые производятся по окончании финансового года и утверждении бухгалтерского баланса кооператива.

Член кооператива вправе передать свой пай или его часть другому члену кооператива. Передача пая гражданину, не являющемуся членом кооператива, допускается лишь с согласия кооператива. В этом случае другие члены кооператива пользуются преимущественным правом покупки такого пая (его части).

В соответствии с Федеральным законом РФ № 41-ФЗ «О производственных кооперативах» и ПС РФ строительный (производственный) кооператив по единогласному решению его членов может преобразоваться в хозяйственное товарищество или общество.

Основной характеристикой данной организационно-правовой формы хозяйственной деятельности являются:

- 1) субсидиарная ответственность членов кооператива по его долгам;
- 2) обязательность трудового участия большинства членов в деятельности кооператива и распределение прибыли в соответствии с трудовым участием;
- 3) отнесение решения многих вопросов деятельности кооператива на усмотрение членов кооператива.

Важную роль в формировании антимонопольной структуры рынка, на развитие национальной экономики играют малые предприятия.

Российским законодательством определены основные преимущества создания малого предпринимательства. К ним можно отнести:

- 1) предельно упрощенный (заявительный) порядок регистрации, лицензирования предпринимательской деятельности;

- 2) доступность малого предпринимательства в большинстве его форм многим гражданам в силу небольших первоначальных вложений капитала и отсутствия необходимости в больших оборотных средствах;
- 3) повышенная мобильность, гибкость его, возможность быстрого реагирования на изменения рыночного спроса;
- 4) решение проблемы создания новых рабочих мест;
- 5) небольшой аппарат управления и, следовательно, более низкие накладные расходы;
- 6) использование местных сырьевых ресурсов;
- 7) поддержка отечественных товаропроизводителей;
- 8) новые системы налогообложения и бухгалтерского учета и отчетности.

Строительство - это сфера, где малые формы хозяйствования заняли самое весомое место среди всех хозяйствующих субъектов данной отрасли. На долю малых предприятий на начало 2001 г. приходилось около 90% общего числа строительных предприятий.

Единственным источником информации по индивидуальным предпринимателям, занимающимся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица, и малым предприятиям, применяющим упрощенную систему налогообложения, учета и отчетности, в настоящее время является МНС России, осуществляющее формирование и ведение федеральных информационных ресурсов по учету налогоплательщиков.

В Российской Федерации сформирована система поддержки малого предпринимательства. Государство предприняло определенные шаги по совершенствованию нормативно-правовой базы, финансово-кредитной и инвестиционной поддержки малых предприятий, реализуются федеральная и региональные программы поддержки малого предпринимательства, налаживаются межрегиональные и международные контакты в сфере малого предпринимательства. Заключены соответствующие межправительственные (в рамках СНГ) и международные соглашения.

В основном сформирована региональная система государственной поддержки малого предпринимательства, которая состоит из специализированных органов и организаций, действующих в 88 субъектах Российской Федерации.

Все предприятия малого бизнеса независимо от сферы деятельности, организационно-правовой формы, формы собственности в течение всего времени их работы имеют право на освобождение от налогов той части прибыли, которая направляется на следующие цели:

- 1) финансирование, в том числе в порядке долевого участия, капитальных вложений производственного и непроизводственного назначения;
- 2) погашение кредитов банка, использованных как капитальные вложения производственного и непроизводственного назначения;
- 3) добровольные взносы в Фонд поддержки предпринимательства и развития конкуренции;
- 4) благотворительные цели, но не более 5%;

5) проведение НИОКР, а также в Российский фонд фундаментальных исследований, но не более 10% налогооблагаемой прибыли. Все эти налоговые льготы не должны уменьшить фактическую сумму налога, исчисленную без учета льгот, более чем на 50%. Малым предприятиям предоставляется ряд специальных льгот:

1) освобождение от уплаты авансовых взносов на прибыль;

2) выдача Федеральным фондом поддержки малого предпринимательства гарантий банку на возврат кредита, при этом фонд может и сам выдавать кредиты;

3) уплата банками и страховыми компаниями, соответственно предоставляющими не менее 50% общей суммы кредитов малым предприятиям и не менее 50% страховых взносов за отчетный период, полученных от страхования имущества малых предприятий, в 1,5 раза уменьшенного налога на прибыль в соответствии с постановлением Правительства.

По мере развития общества происходит увеличение числа факторов, оказывающих влияние на формы и содержание производственно-хозяйственного процесса.

Все факторы, влияющие на производственно-хозяйственный процесс, разделяют на внешние и внутренние. Основные факторы внутренней среды - технология, техника, организация строительного производства, персонал организации — вносят вклад в формирование развития предприятия.

Технология - это сочетание квалифицированных навыков, машин и оборудования, инфраструктуры, инструментов и соответствующих технических знаний, необходимых для осуществления желаемых преобразований в материалах, информации и людях.

Совершенствование технологии органически связано с развитием и совершенствованием техники производства и в целом относится к области научно-технического прогресса.

Пропорциональное сочетание отдельных машин и механизмов создает из множества единиц оборудования единую техническую систему, определяющую производственные возможности организаций по производству строительной продукции в заданном количестве и требуемого потребителем качества.

Техническая система обеспечивает функционирование основного технологического оборудования, машин и механизмов. Подвижность технической системы предприятия определяется физическим и моральным износом. Поэтому под воздействием научно-технического прогресса она нуждается в выравнивании производственных мощностей в процессе их наращивания, в ходе модернизации оборудования и рациональной организации ремонта.

Организацию строительного производства следует рассматривать как систему, позволяющую рационально использовать людей, оборудование, предметы труда и создающую условия для того, чтобы процесс строительного производства осуществлялся помощью наиболее прогрессивных приемов и методов и с наименьшими затратами.

В организации строительного производства важное значение имеет ускорение оборота времени производственных фондов, сокращение времени производства. Поэтому непрерывность производства, его ритмичность, пропорциональность использования средств труда следует рассматривать в качестве основных измерителей эффективной организации строительного производства.

Вместе с тем ни одна задача не может быть успешно решена без сотрудничества людей, которые выступают внутренней переменной организации. Интеллектуальный потенциал личности обусловлен целостной структурой человека как индивида, личности и субъекта производственных отношений. Люди - центральный фактор на предприятии, поскольку они обладают индивидуальными способностями. Следовательно, предлагая работу, необходимо учитывать личные качества человека, его способности к ее выполнению. Человек может быть не только способным, но и одаренным, и его талант необходимо направить на его предрасположенность к данной работе. Каждый человек имеет свои психологические и физиологические потребности. Неудовлетворенные потребности не способствуют достижению эффективности в работе. Ожидание неудовлетворенности формирует поведение человека, что весьма важно учитывать при организации управления деятельностью персонала. Отметим еще один аспект в различии людей — отношение к технологии, к продолжительности рабочего дня, к другим социальным установкам. Все эти аспекты воспитываются в самой организации в процессе коллективного труда, под воздействие влияния внутренней среды на личность человека.

В рыночных условиях управление предприятием представляет собой постоянно осуществляемый процесс воздействия на количественное и качественное состояние структуры его ресурсов с целью обеспечения баланса ресурсных возможностей с потребностями рынка. Поэтому процесс управления предприятием можно рассматривать:

- 1) как систему множества взаимодействующих подсистем, образующих целостность и подчиненность определенному руководящему принципу;
- 2) как систему, обладающую определенной структурой, совокупностью целей и методов, предназначенных для реализации управленческих функций.

Однако устойчивое функционирование предприятия и его экономический рост во многом зависит от совершенства управления и организации всех сторон ее деятельности. Само по себе использование того или иного фактора внутренней среды без связи с окружающей ее внешней средой не обеспечит должного экономического и технического развития организации, т.е. нужна интеграция всех факторов.

Внешние факторы накладываются на развитие предприятия окружающей общественно-политической средой. Среди них следует выделить *стратегические* и *локальные* факторы.

В качестве *стратегических внешних факторов* обеспечения нормального функционирования предприятия выступают законодательная база и экономическая политика, включающая разгосударствление и приватизацию, демонополизацию, конкуренцию и т.д.

Немаловажная роль внешних факторов несколько иного рода, но напрямую зависящих от стратегических. Эта группа так называемых *локальных факторов*: материальная база (размер инвестиций), имидж фирмы, наличие связей, стратегическое планирование, включающее стратегию маркетинга, стратегию рекламы, стратегию управления и т.д.

Лекция № 11

ОСНОВНЫЕ ФОНДЫ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Часть производительного капитала, овеществленная в зданиях, сооружениях, машинах, оборудовании и других средствах труда, многократно участвующих в производстве и переносящих свою стоимость на готовый продукт долями, постепенно, называется *основными фондами*.

В зависимости от сферы функционирования **основные фонды делятся на производственные и непроизводственные.**

К производственным относятся основные фонды, непосредственно участвующие в производственном процессе или создающие условия для его осуществления. **Основные непроизводственные фонды**— это объекты социальной сферы (детские сады, ясли, спортивные сооружения, объекты здравоохранения), а также объекты, с помощью которых осуществляется бытовое обслуживание персонала производства.

Основные производственные фонды строительного предприятия могут быть разделены на промышленно-производственные, непосредственно участвующие в производственном процессе, обеспечивающие его функционирование и обслуживающие процесс производства, и непромышленные фонды. К последним могут быть отнесены, например, здания, сооружения и оборудование подсобного хозяйства, принадлежащего предприятию, основные фонды строительных подразделений предприятия и др.

В соответствии с их назначением в производственном процессе и их натурально-вещественными признаками основные производственные фонды подразделяются на:

1. Здания — архитектурно-строительные объекты, создающие необходимые условия для труда и хранения материальных ценностей, а именно: здания и строения, в которых происходят процессы основного, вспомогательного и подсобного производств, а также административные здания и хозяйственные строения. В их стоимость включается стоимость систем жизнеобеспечения зданий (отопление, водопровод, электросеть, вентиляция и пр.).

2. Сооружения — инженерно-технические объекты, выполняющие технические функции по обслуживанию процесса производства, но не связанные с изменениями предмета труда (тоннели, эстакады, железные дороги внутризаводского транспорта, водостоки и др.).

3. Передаточные устройства — устройства, с помощью которых передаются электрическая, тепловая и механическая энергия, а также жидкие и газообразные вещества (электро-, теплосети, линии связи, газовые сети, паропроводы и другие устройства, не являющиеся составной частью зданий).

4. Машины и оборудование, в том числе:

4.1. Силовые машины и оборудование — предназначены для выработки, преобразования и распределения энергии (генераторы, электродвигатели, паровые машины и турбины, двигатели внутреннего сгорания, силовые трансформаторы, распределительные щиты и т. д.).

4.2. Рабочие машины и оборудование — непосредственно участвуют в технологическом процессе, воздействуя на предметы труда или перемещая их в процессе создания продукции (металло- и деревообрабатывающие станки, прессы, молоты, термическое оборудование и др.).

4.3. Измерительные и регулирующие приборы и устройства — служат для регулирования производственных процессов ручным или автоматическим способом, измерения и контроля параметров режимов технологических процессов, проведения лабораторных испытаний и исследований.

4.4. Вычислительная техника — совокупность средств для ускорения и автоматизации процессов решения задач управления предприятием, производством и технологическими процессами (электронно-вычислительные машины и устройства и др.).

4.5. Прочие машины и оборудование, не вошедшие в перечисленные группы, выполняющие определенные технические функции (оборудование автоматических телефонных станций, пожарные лестницы, пожарные машины и др.).

5. Транспортные средства — средства для перемещения людей и грузов по территории предприятия (принадлежащий предприятию подвижной состав железных дорог, водный и автомобильный транспорт, а также внутризаводские транспортные средства: электрокары, вагонетки и др.).

6. Инструмент — средства, участвующие в осуществлении производственного процесса в качестве непосредственного формообразующего элемента (все виды инструментов, штампы, приспособления стоимостью свыше 100-кратного размера минимального размера месячной оплаты труда), со сроком службы более 1 года.

7. Производственный инвентарь и принадлежности — служат для облегчения выполнения производственных операций, создания условий безопасной работы, хранения предметов труда, жидких и сыпучих тел (рабочие столы, верстаки, ограждения, вентиляторы, баки, стеллажи, ограждения и др.).

8. Хозяйственный инвентарь - выполняет функции по обслуживанию производства и обеспечению условий для работы (множительные и копировальные аппараты, столы, шкафы, пишущие машинки, принтеры и др.).

Основные производственные фонды разделяются на **активную и пассивную** части. К **активной части** относятся такие основные фонды, которые непосредственно участвуют в превращении предметов труда в готовую продукцию. Это — рабочие машины и оборудование, инструмент и приспособле-

ния, измерительные и регулирующие приборы и др. **К пассивной части**, как правило, относятся такие основные фонды, которые создают необходимые условия и тем самым способствуют превращению предметов труда в продукцию. Это — здания, сооружения, передаточные устройства и др.

Соотношение активной и пассивной частей основных производственных фондов служит определенной характеристикой возможностей предприятия. Как правило, чем выше доля активной части, тем больше продукции (в натуральном выражении) может быть произведено при одной и той же суммарной величине основных производственных фондов.

Один и тот же вид основных фондов может быть отнесен как к активной, так и к пассивной части в зависимости от роли, которую он играет на предприятии. Так, например, если транспортер служит составляющей технологического процесса и/или для межоперационного перемещения деталей, то его можно отнести к активной части основных фондов. В случае же использования его для перегрузки поступающих на предприятие сырья и материалов его роль пассивна.

Если компьютер находится в составе автоматизированной системы управления технологическим процессом, он играет активную роль, в случае же выполнения чисто расчетных функций, непосредственно не связанных с производством, — пассивную.

Для эффективного управления объектами ОФ строительного предприятия необходимо иметь достоверные способы исчисления их величины.

В экономической теории и на практике сложилось три способа определения величины ОФ в стоимостных единицах измерения:

- 1) по первоначальной стоимости;
- 2) по восстановительной стоимости;
- 3) по остаточной стоимости.

Первоначальная стоимость отражает фактические затраты строительной организации на приобретение машин, оборудования или возведение зданий (с учетом доставки и монтажа оборудования) в ценах, действующих в год приобретения, и может быть исчислена по формуле:

$$K_{OC.ПЕРВ} = K_{OC.Ф.} + K_{OC.ТР.}$$

где

* $K_{OC.ПЕРВ}$. — первоначальная стоимость объекта ОФ;

* $K_{OC.Ф.}$. — фактические затраты организации на приобретение объектов активной части ОФ или сметная стоимость зданий, сооружений;

* $K_{OC.ТР.}$. - транспортные расходы и стоимость монтажа оборудования.

По первоначальной стоимости объекты ОФ числятся на балансе строительных организаций. Этот показатель (первоначальная стоимость) используется в качестве исходной характеристики при исчислении амортизационных отчислений и других показателей. Недостатком оценки ОФ по первоначальной стоимости является то обстоятельство, что произведенные в

разное время объекты числятся на балансе строительной организации в ценах разных лет. Из-за этого невозможно с достоверной точностью определить динамику ОФ за рассматриваемый период, выявить потребность строительной организации в денежных средствах для своевременной замены изношенных объектов. Этот недостаток может быть устранен путем определения величины ОФ по восстановительной стоимости.

Восстановительная стоимость — это величина объектов ОФ, созданных в разные периоды времени, но выраженная в ценах их предполагаемого воспроизводства в году проведения последней переоценки ОФ.

Способ исчисления восстановительной стоимости ОФ предприятия ($K_{OC.B1}$) можно выразить следующей формулой:

$$K_{OC.B1} = K_{OC.ПЕРВ} - K_{OC.И.М1}$$

где

$K_{OC.И.М1}$ - моральный износ ОФ I-й формы; Он возникает в результате обесценения старых основных фондов по причине снижения издержек производства в отраслях, поставляющих основные фонды строительству. В итоге стоимость новых основных фондов той же конструкции становится ниже, чем была у ранее выпущенных. Поэтому в процессе их эксплуатации на готовую продукцию (строительно-монтажные работы) они будут переносить меньшую по величине долю стоимости, что делает их соответственно более эффективными и стимулирует замену старых фондов новыми.

Показатель $K_{OC.B1}$ используется при выявлении более реальной величины ОФ, которыми располагает предприятие в данном году, в сравнении с их первоначальной стоимостью.

При исчислении величины ОФ по остаточной стоимости выявляется их не амортизированная часть, которая еще не включена в себестоимость произведенной строительной продукции. Остаточная стоимость ($K_{OC.ост}$) исчисляется по формуле:

$$K_{OC.ост} = K_{OC.ПЕРВ} - A$$

где A — амортизационные отчисления, осуществленные за прошедший период службы объектов ОФ на момент исчисления показателя $K_{ос}$.

Показатель $K_{ос.ост}$ используется при решении вопроса о сроке ликвидации объектов ОФ из-за их полного износа.

Использование объектов ОФ

Под использованием объектов ОФ следует понимать их функционирование по своему назначению.

Необходимо использовать объекты ОФ в максимально возможной мере как по времени, так и по производительности (отдаче) в период их функционирования по своему назначению.

В связи с этим применяются три основных показателя использования объектов активной части ОФ:

- показатель экстенсивного использования объекта ОФ во времени (k_{ε});
- показатель интенсивного использования объекта ОФ по производительности (отдаче) в период его функционирования по своему назначению (k_u);
- показатель общего (и во времени и по отдаче) использования объекта ОФ (k_o)

Способ исчисления этих показателей можно представить следующими формулами:

$$k_o = k_{\varepsilon} * k_u = \frac{B_{\phi}}{B_{пл}} * \frac{\Pi_{\phi}}{\Pi_{пл}}$$

где

$B_{\phi}, B_{пл}$ — фактическое и плановое время работы объекта ОФ за год (в час);

Π_{ϕ} — фактический объем продукции, произведенной с помощью данного объекта ОФ за единицу времени при его функционировании по своему назначению;

$\Pi_{пл}$ — то же, плановый объем продукции.

ПРИМЕР. Экскаватор за год, работая в две смены, использовался фактически 400 смен ($B_{\phi} = 400$ см.); по плану же машина должна была использоваться в течение 500 смен ($B_{пл} = 500$ см.). Во время работы фактически было выкопано 80 м^3 грунта в смену. Плановая (проектная) производительность составляет 100 м^3 в смену.

При этих исходных данных:

$$k_{\varepsilon} = \frac{400}{500} = 0,8; k_u = \frac{80}{100} = 0,8; k_j = 0,8 * 0,8 = 0,64.$$

Для оценки состояния основных фондов используются также показатели износа и годности основных фондов, представляющие собой отношение соответственно износа и остаточной стоимости основных фондов к полной стоимости наличных основных фондов.

Наиболее общим показателем использования основных фондов является фондоотдача, рассчитываемая по формуле:

$$\text{ФО} = Q : \Phi_{\text{сп}},$$

где Q — объем произведенной продукции (услуг, работ) в стоимостном выражении;

$\Phi_{\text{сп}}$ — средняя стоимость производственных фондов за период.

Как известно, активные и пассивные основные фонды играют различную роль в процессе производства, поэтому для оценки их влияния на конечный результат деятельности предприятия рассчитываются показатели отдачи активной и пассивной частей основных фондов.

Обратным фондоотдаче показателем является показатель **фондоёмкости**, показывающий потребность в основном капитале (основных фондах) на единицу произведенной продукции:

$$\Phi E = \Phi_{\text{сн}} : Q.$$

Показатель фондоёмкости характеризует в определенной степени средний размер связывания основного капитала в производстве, поэтому иногда его называют коэффициентом закрепления основных средств.

Данные о работе строительных организаций свидетельствуют, что резервы улучшения использования основных фондов строительного производства чрезвычайно велики. Реализация их должна идти по двум основным направлениям:

- 1) увеличение времени использования основных фондов (экстенсивный путь);
- 2) увеличение выпуска продукции в единицу времени использования основных фондов (интенсивный путь).

К числу факторов, влияющих на улучшение использования основных производственных фондов по времени, можно отнести увеличение сменности работы основных фондов, снижение внутрисменных простоев в строительных организациях, обеспечение лучшего использования календарного времени работы строительной техники. Увеличение числа часов работы основных фондов может быть достигнуто также за счет сокращения времени нахождения машин в ремонте и техническом обслуживании, снижения затрат времени на перебазирование и т.д.

Интенсивность использования основных производственных фондов (активной их части), в свою очередь, может быть обеспечена в результате осуществления следующих мероприятий:

- внедрения передовых методов организации и технологии производства строительного-монтажных работ;
- повышения степени сборности зданий и сооружений, возводимых строительными организациями, что повлечет за собой улучшение использования монтажных кранов по грузоподъемности и мощности;
- внедрения системы научной организации труда;
- механизации и автоматизации процессов управления машинами;
- повышения квалификации рабочих, обслуживающих строительную технику, и др.

Усиление эффективности использования основных фондов строительных организаций может быть достигнуто путем совершенствования организации ремонта строительной техники на основе межведомственной кооперации, внедрения агрегатно-узловых методов ремонта, создания сети специализированных ремонтных предприятий. Организационными предпосылками повышения интенсивности работы строительных машин являются улучшение

обеспеченности инструментами и приспособлениями, налаженная система снабжения запасными частями, материалами и конструкциями надлежащего качества.

Лекция № 12

**ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА
СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ**

**Состав и размещение оборотных средств строительного предприятия
можно представить в следующей схеме:**



Оборотные средства в хозяйственной практике включают в себя (в денежном выражении) стоимость материально-производственных запасов, дебиторскую задолженность (счета, предъявленные к оплате), расходы будущих периодов (или заранее оплаченные расходы, например страховые взносы), денежные средства (кассовая наличность, банковские счета, прочие счета).

Необходимость создания **материально-производственных** запасов обусловливается сущностью производственного процесса. Он заключается в том, что производство продукции осуществляется ежечасно, ежедневно, т.е. непрерывно во времени за исключением выходных дней или постановки оборудования на ремонт. Это означает, что сырье и материалы, топливо, необходимые для изготовления продукции, должны поступать непрерывно, бесперебойно, а этого можно достичь только при условии создания запасов сырья и материалов, топлива соответствующей величины.

На строительном предприятии существует *три вида запасов товарно-материальных ценностей*, определяющих его функционирование: производственные запасы, незавершенное производство, запасы готовой продукции. Все они по своему содержанию имеют натуральную и стоимостную оценку.

К производственным запасам относят сырье и основные материалы, покупные полуфабрикаты, требующие затрат живого труда для превращения их в готовую продукцию, вспомогательные материалы, которые либо придают продукции необходимые свойства или товарный вид (клей, упаковочный материал), либо служат для ухода за техникой и проведения химических анализов (смазочные материалы, краски, химикаты), топливо и горючее, тара (ящики, бочки, банки, мешки). По способу использования тара делится на оборотную (бутылки, банки, бочки, ящики) и разовую (бумажные и полиэтиленовые пакеты, картонные коробки), по роли в производственном процессе — на тару для затаривания сырья и для готовых изделий, по месту изготовления, - на тару собственного изготовления и покупную.

Таким образом, производственные запасы представляют собой, с одной стороны, вещественные факторы производства, а с другой - денежное выражение стоимости товарно-материальных ценностей, которые участвуют в процессе производства продукции или находятся на складе для обеспечения его непрерывности.

Продукция, как известно, изготавливается не сразу. Пройдет несколько этапов обработки сырья и материалов с расходом топлива и затратами труда, прежде чем производственные запасы перейдут в форму запасов готовой продукции. Отсюда на каждый момент времени имеется и незавершенное производство.

К незавершенному производству относят ту продукцию, которая на момент расчета находится на какой-либо стадии изготовления. В этот запас включается в том или ином объеме стоимость товарно-материальных ценностей, а также количество труда, затраченное на их изготовление, потребленная электроэнергия, вода и т.д.

В состав прочих предметов труда входят также все затраты, которые сделаны в настоящее время, но будут включены в себестоимость продукции в последующие периоды.

Большая разница в структуре оборотных производственных фондов наблюдается между предприятиями. Это связано с различиями в качестве сырья, технологии, технической оснащенности и профессионального опыта работающих.

В запасы готовой продукции включается стоимость товаров, изготовленных в производстве и готовых к реализации, а также остатков готовой продукции, находящейся на складе. В данном случае издержки на ее изготовление включены полностью. Как правило, готовая продукция определенное время находится на складе, где комплектуется и упаковывается, а затем отгружается потребителю. Эти затраты тоже добавляются в издержки, идущие на производство продукции.

Такое деление материально-производственных запасов связано с различным их участием в функционировании предприятия. Если оборотные производственные фонды непосредственно связаны с хозяйственно-производственной деятельностью по выпуску продукции, то *фонды обращения* — с реализацией готовой продукции и получением на этой основе денежных средств в форме доходов предприятия, состоящих из возмещенных затрат, сделанных при изготовлении продукции и ее реализации (себестоимость), и прибыли (разница между доходом от реализации продукции и ее себестоимостью).

Получение денег — конечный этап и главная цель всей производственно-хозяйственной деятельности. Это, как принято говорить, *источник жизненной силы предприятия*. Из этих средств оплачиваются счета за купленное сырье и материалы (производственные запасы и незавершенное производство), выплачивается заработная плата. Вычитая сумму наличности из оборотных средств, мы получим оборотные средства (оборотный капитал), находящийся в товарно-материальных запасах, неоплаченных счетах и т.д. Возрастание этой части означает отток наличности, что приводит к финансовым затруднениям в деятельности предприятия. Уменьшение же сумм товарно-материальных ценностей способствует притоку денежных средств. Из этого следует, что эффективное решение вышеуказанной задачи (получение денег) предполагает соответствующую организацию хозяйствования с оборотными средствами (оборотным капиталом).

Рациональное хозяйствование с оборотными средствами предполагает соблюдение следующих принципов:

- обеспечение оптимального соотношения между требуемым объемом оборотных средств и их производственной потребностью;
- экономное и рациональное распоряжение товарно-материальными ценностями; минимизация расходов на создание производственных запасов;
- обеспечение минимального нахождения оборотных средств в производственных запасах при соблюдении непрерывности производственного процесса;
- максимально возможное самофинансирование потребностей в оборотных средствах.

При следовании этим принципам хозяйствование с оборотными средствами в итоге должно быть направлено на создание оптимальных производственных и коммерческих условий и текущего финансирования предприятий. Это достигается, с одной стороны, путем проведения эффективной технической политики по лучшему использованию материально-вещественных обо-

ротных производственных фондов, а с другой — осуществлением такой финансово-коммерческой деятельности, которая обеспечивала бы максимальный хозяйственный результат при минимуме затраченных оборотных средств.

По своему содержанию техническая политика должна основываться на всемерном применении ресурсосберегающих технологий, обеспечивающих экономию применяемого сырья и материалов, топлива и электроэнергии, комплексную переработку сырья, а также на использовании высокопроизводительной технологии, позволяющей экономить рабочую силу. Финансово-коммерческая работа должна быть направлена на снижение потребностей в оборотных средствах при обеспечении максимальных объемов производства и соблюдении его непрерывности. Это делается за счет *ускорения оборачиваемости оборотных средств*, определения оптимальной величины оборотных средств при создании производственных запасов, приобретения сырья и материалов высокого качества, но по более дешевым ценам.

Эффективность использования оборотных средств в итоге находит свое выражение в уменьшении величины их потребности, что предполагает сокращение времени, в течение которого оборотные средства отвлечены. Ускорение оборачиваемости оборотных средств снижает дополнительную потребность в них.

Оборачиваемость оборотных средств исчисляется продолжительностью одного оборота в днях или количеством оборотов за отчетный период (коэффициент оборачиваемости). Продолжительность одного оборота исчисляется согласно формуле:

$$T = \frac{O_c n}{B_p}$$

где:

T – продолжительность одного оборота, дн.;

O_c - средний остаток оборотных средств, руб.;

n – число дней анализируемого периода (90, 360);

B_p - выручка от реализации продукции за анализируемый период, руб.

Коэффициент оборачиваемости (K_o) средств характеризует размер объема выручки от реализации в расчёте на один рубль оборотных средств:

$$K_o = \frac{B_p}{O_c}$$

Одновременно он показывает число оборотов оборотных средств за анализируемый период:

$$K_o = \frac{n}{T}$$

где:

K_o – коэффициент оборачиваемости, обороты;

n – число дней анализируемого периода (90, 360);

T – продолжительность одного оборота в днях.

Допустим, что объем товарной продукции по себестоимости (Q) составляет 50 000 млн. руб. при сумме оборотных средств на конец отчетного года 5 000 млн. руб. (O_c).

В этом случае продолжительность одного оборота за год составит:

$$T = \frac{O_c}{Q} = \frac{5'000 * 360}{50'000} = 36 \text{ дн.}$$

а коэффициент оборачиваемости:

$$K_o = \frac{Q}{O_c} = \frac{50'000}{5'000} = 10$$

Следовательно, при продолжительности одного оборота 36 дней оборотные средства за год обернулись 10 раз. Физический смысл этого показателя состоит в том, что на каждый рубль оборотных средств приходилось 10 руб. реализованной (товарной) продукции:

Обратная величина будет означать величину оборотных средств, приходящихся на единицу (1 руб., 1 тыс. руб., 1 млн.руб.) реализованной продукции:

$$K_z = \frac{O_c}{B_p}, K_z = \frac{O_c}{Q}$$

где K_z — коэффициент загрузки оборотных средств.

В приведённом выше примере он равен:

$$K_z = \frac{O_c}{Q} = \frac{5'000}{50'000} = 0,1$$

т.е. на 1 руб. реализованной продукции приходится 0,1 руб. оборотных средств.

При сопоставлении этого показателя за ряд лет можно судить об эффективном или неэффективном использовании оборотных средств.

Сопоставление времени оборачиваемости оборотных средств в отчетном периоде с предшествующим дает представление об ускорении или замедлении оборачиваемости оборотных средств.

Для определения сумм оборотных средств, высвобождаемых из оборота в результате ускорения оборачиваемости или дополнительно привлеченных в оборот в случае ее замедления, используется следующая формула:

$$Q_n = \frac{Q_1}{n} (T_o - T_i)$$

где Q_n - сумма высвобождаемых оборотных средств, руб.;

Q_1/n - размер среднего за день оборота оборотных средств в планируемом периоде;

T_o - длительность одного оборота оборотных средств в предшествующем периоде, дн.;

T_i - длительность оборота оборотных средств в отчетном периоде, дн.;

n - число дней в отчетном периоде (90, 360).

Пример: допустим, что фактический объем товарной продукции (Q) по себестоимости в текущем году составил 25200 млн.руб., а фактическая сумма всех оборотных средств на конец текущего года достигла 2800 млн.руб. Объем товарной продукции на предстоящий год равен 36000 млн.руб. при намечаемом ускорении оборачиваемости оборотных средств на четыре дня. В этих условиях оборачиваемость оборотных средств в текущем году будет равна:

$$T = \frac{O_c n}{Q} = \frac{2800 * 360}{25200} = 40 \text{ дн.}$$

Сумма оборотных средств исходя из объема товарной продукции 36000 млн.руб. и оборачиваемости в текущем году 40 дней будет определяться по формуле:

$$Q_n = \frac{O_n * T}{n} = \frac{36000 * 40}{360} = 4000 \text{ млн.руб.}$$

Сумма оборотных средств в планируемом году с учетом их ускорения составит:

$$Q_n = \frac{O_n (T_i - T_n)}{n} = \frac{3600(40 - 4)}{360} = 3600 \text{ млн.руб.}$$

Относительное высвобождение оборотных средств в результате ускорения оборачиваемости в планируемом году будет равно 400 млн руб. (4000 - 3600).

Таким образом, ускорение оборачиваемости оборотных средств и в связи с этим их высвобождение позволят увеличить объем производства, не привлекая дополнительных финансовых ресурсов.

Установление общей величины оборотных средств, необходимой для непрерывного функционирования предприятия называется **нормированием оборотных средств**. Для этого необходимо исходить из ряда условий.

Во-первых, величина оборотных средств должна быть оптимальной. Иными словами, с одной стороны, она должна быть *достаточной* для закупки в нужном количестве и определенного качества сырья и материалов, топлива, необходимых для обеспечения выпуска продукции в ассортименте, количестве, качестве и в сроки поставок в соответствии с требованиями рынка, а с другой - обеспечить *непрерывность производственного процесса*.

Во-вторых, при определении данной величины необходимо учитывать время, требуемое на отвлечение средств, оформление заказов, оплату счетов, хранение материальных ценностей, обеспечивающих непрерывность производства, на хранение готовой продукции, формирование партий для ее отправки потребителям, проведение рекламы и расходы по реализации продукции.

Общая величина оборотных средств рассчитывается на основе заранее установленных *норм и нормативов потребности* в оборотных средствах. По каждому из видов запасов они разрабатываются самим хозяйствующим субъектом в строгом соответствии со сметами затрат на производство и производственные нужды, бизнес-планом.

Норма оборотных средств определяет величину *запаса и задела* в днях и разрабатывается на ряд лет. Иными словами, она отражает количество дней, в течение которых оборотные средства (деньги) «связаны» в материальных запасах — начиная с оплаты счетов за материалы и передачи их в производство и кончая передачей готовой продукции на склад для реализации.

Норма оборотных средств рассчитывается по каждому запасу: *производственному, незавершенному* производству и *готовой продукции*. Наибольшая часть (85—90%) оборотных средств приходится на создание производственных запасов.

Для удобства планирования, регулирования и контроля за образованием и расходом оборотных средств по созданию производственных запасов последние обычно подразделяются на *текущие, страховые* (гарантийные), *подготовительные* и *сезонные*. Различие между ними состоит в той роли, которую они выполняют в процессе функционирования производства. Например, текущие запасы обеспечивают непрерывное функционирование производственного процесса; страховой (гарантийный) запас создается на случай непредвиденных обстоятельств (задержка в поставках сырья и материалов, поставка некачественного сырья и т.д.).

Вместе с тем создание страховых фондов следует рассматривать как отвлечение оборотных средств на их непроизводительное потребление. Поэтому такой запас надо создавать только в условиях снабжения производства сырьем и материалами «с колес», иначе эту форму обеспечения называют «транзитные поставки».

На практике бывают случаи, когда поступающие сырье и материалы сразу не могут использоваться в производственном процессе, а нуждаются в проведении качественного анализа, предварительной обработке, т.е. в соответствующей подготовке сырья для производства. Последний, как и страховой, образуется за счет сырья и материалов, выделяемых помимо потребности на производственные нужды. И наконец, сезонным называется запас, обеспечивающий непрерывность производства при сезонном поступлении и потреблении материалов. Его особенность состоит в том, что время его действия ограничено и определяется периодом сохранения полезных веществ в сырье. Отсюда вытекают и особые требования к сохранению такого сырья и методам его переработки.

Особенность разработки норм оборотных средств состоит в том, что они являются *средними нормами запаса* в днях. Средняя норма оборотных средств определяется как средневзвешенная величина норм оборотных средств на отдельные виды сырья, материалы, покупные полуфабрикаты и их однодневного расхода. Норма оборотных средств по каждому виду сырья и материалов или их однородной группе учитывает время их пребывания в текущем (Т),

страховом (С), транспортном (ТР), технологическом (А) запасах, а также время, необходимое для выгрузки, доставки, приемки и складирования (К). Каждый из них имеет свою особенность установления норм.

Транспортный запас предусматривается, когда материалы оплачиваются до их поступления на предприятие. Его величина определяется как разность между временем грузооборота (дни) и временем документооборота (время на выписку расчетных документов и сдачу их в банк, на их обработку в банке и почтовый пробег). Время на разгрузку, приемку и складскую обработку поступивших материалов определяется на основе установленных норм на эти работы или фактически затрачиваемого времени.

При определении *нормы оборотных средств на готовую продукцию* на складе учитывается время на подборку и подсортировку изделий по заказам, упаковку и маркировку продукции, накопление ее до размера партии отгрузки, доставки на станцию, пристань или в аэропорт.

Имеются свои особенности и при установлении норм оборотных средств в запасах вспомогательных материалов и тары, запасных частей для ремонта.

По таре нормы оборотных средств устанавливаются в зависимости от ее происхождения (покупная, собственная, возвратная и невозвратная). Например, по покупной таре нормы устанавливаются так же, как и по сырью, а по таре собственного производства они определяются промежутком времени от ее изготовления до упаковки в нее продукции, предназначенной к отгрузке. По возвратной таре нормы оборотных средств состоят из времени одного оборота тары, включающего период с момента оплаты тары с материалами до сдачи документов в банк на отгруженную поставщику тару.

Нормы оборотных средств по запасу готовой продукции на складе определяются на период времени, необходимый для комплектования партий и накопления до нужных размеров, а также обязательного хранения продукции на складе до отгрузки. При большой номенклатуре выпускаемой продукции, выделяются основные изделия, составляющие 70—80% всего выпуска. По этим основным видам продукции рассчитывается средневзвешенная норма оборотных средств, которая затем распространяется на всю готовую продукцию, находящуюся на складе.

Норма оборотных средств по отгруженным товарам устанавливается на период выписки счетов и платежных документов и сдачи их в банк.

Норма оборотных средств в целом по готовой продукции на складе и отгруженным товарам определяется путем деления общей суммы норматива оборотных средств по готовой продукции на однодневный выпуск товарной продукции по производственной себестоимости в IV квартале текущего года.

Например: *норматив оборотных средств на готовую продукцию на складе - 350 млн.руб., а на отгруженную, находящуюся на оформлении, - 150 млн.руб. Предполагаемый выпуск готовой продукции в IV квартале по производственной себестоимости — 6300 руб. Тогда норма оборотных средств в целом составит 7 дней:*

$$(350 + 150) : \frac{6300}{90} = 7 \text{ дн.}$$

Вместе с тем, как мы видим, нормы оборотных средств отражают только время (продолжительность) отвлечения средств (денег), их «связанность» в материальных запасах. Но они ничего не говорят о величине данных средств. Это устанавливается с помощью *нормативов*, представляющих собой *минимальную сумму денежных средств, необходимую любой производственной структуре для осуществления непрерывной хозяйственной деятельности*.

Норматив рассчитывается на основе нормы запаса оборотных средств (в днях), умноженной на однодневный расход товарно-материальных ценностей (в руб.) по соответствующим видам оборотных средств.

Если норма запаса оборотных средств устанавливается на несколько лет (это связано с относительной неизменностью технологии переработки сырья, устоявшимися связями с поставщиками сырья и материалов и т.д.), то *нормативы оборотных средств уточняются ежегодно*. Это обусловливается необходимостью учета происходящих изменений в ценах на рынке сырья и материалов, а также изменениями в объеме производства продукции, ее ассортименте.

При уточнении нормативов нужно обратить внимание на уровень их «напряженности», так как при установлении прироста норматива следует исходить из ускорения оборачиваемости оборотных средств и экономии материальных ресурсов. Это означает, что при их уточнении следует разрабатывать мероприятия по ускорению оборачиваемости оборотных средств (сокращение сроков обработки и прохождения документов, установление оптимальных объемов поставок сырья и материалов, уменьшение сверхнормативных запасов) и экономии материальных ресурсов (путем внедрения передовых технологий, комплексной переработки сырья).

Таким образом, зная норму оборотных средств в днях и однодневный расход товарно-материальных ценностей в рублях, можно рассчитать норматив оборотных средств в запасах и в отдельных его видах.

Управление оборотными средствами (запасами)

Управление запасами связано, с одной стороны, с регулированием уровней запасов материалов, оборудования, изделий, а с другой — установлением оптимальной величины расходов на их создание и поддержание. Если первая сторона вопроса решается на основе норм и нормативов, о чем указывалось ранее, то вторая часть связана с расчетами издержек, связанных с их созданием. Основными издержками являются:

1. *Стоимость оформления заказа.* Всякий раз, когда оформляются документы на закупку, возникают как постоянные, так и переменные расходы. Постоянные расходы имеют отношение к заработной плате работников, а также вложения в оборудование отдела заказов. Постоянные расходы не зависят от образа действий, принятого в отношении запасов, в то время как величина переменных расходов зависит от способа оформления заказа, стоимости пересылки документов и вообще от всякого рода расходов, возрастающих при

увеличении числа документов на покупку. С увеличением числа заказов увеличиваются затраты на заработную плату, оборудование, а также возникают дополнительные накладные расходы.

2. *Издержки на текущие запасы*, по существу, связаны с их складированием, охраной и страхованием.

3. *Транспортные расходы* включают погрузку, разгрузку, укладку и пр.

4. *Остальные расходы*: затраты от ликвидации материалов или товаров, стоимость ускорения отправки.

При проведении этой работы прежде всего уделяется внимание определению оптимальной величины текущего запаса при условии соблюдения непрерывности производства и минимизации объема оборотных средств, идущих на его создание. Такой подход обуславливается определяющей ролью текущего запаса в обеспечении непрерывности производственного процесса и наибольшим размером средств, идущих на его создание (77—80% оборотных средств приходится на текущий запас).

При неизменной стоимости однодневного потребления сырья и материалов на изготовление продукции *величина оборотных средств текущего запаса* будет также зависеть от срока нахождения сырья и материалов на складе и интервала времени между их поставками на склад. В свою очередь, на срок нахождения запаса сырья на складе или на интервал времени между поставками оказывает влияние величина партии закупаемых материалов.

Из этого следует, что чем больше единичная партия закупаемого материала, тем больше потребуется «связать» оборотных средств в материалах и сырье, и чем меньше партия и больше число интервалов, тем меньше будет единоразовое отвлечение оборотных средств.

Лекция №13

МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СТРОИТЕЛЬСТВА

Организацию современного материально-технического обеспечения (МТО) строительства можно представить как совокупность организационных структур и организации управления МТО строительства. В свою очередь, по отношению к строительной фирме как основному звену строительного производства организационные структуры материально-технического обеспечения можно назвать внешними и внутренними. К внешним элементам организации материально-технического обеспечения строительной фирмы мы относим все предприятия и организации, участвующие в МТО строительства, но не входящие в организационно-правовую структуру строительной фирмы. Внутреннюю организацию материально-технического обеспечения строительной фирмы образуют подразделения фирмы, так или иначе участвующие в процессе МТО строительства.

Совокупность внешних элементов материально-технического обеспечения строительной фирмы мы называем внешним контуром организации МТО строительства, упрощенная модель которого представлена на рис. 13.1.

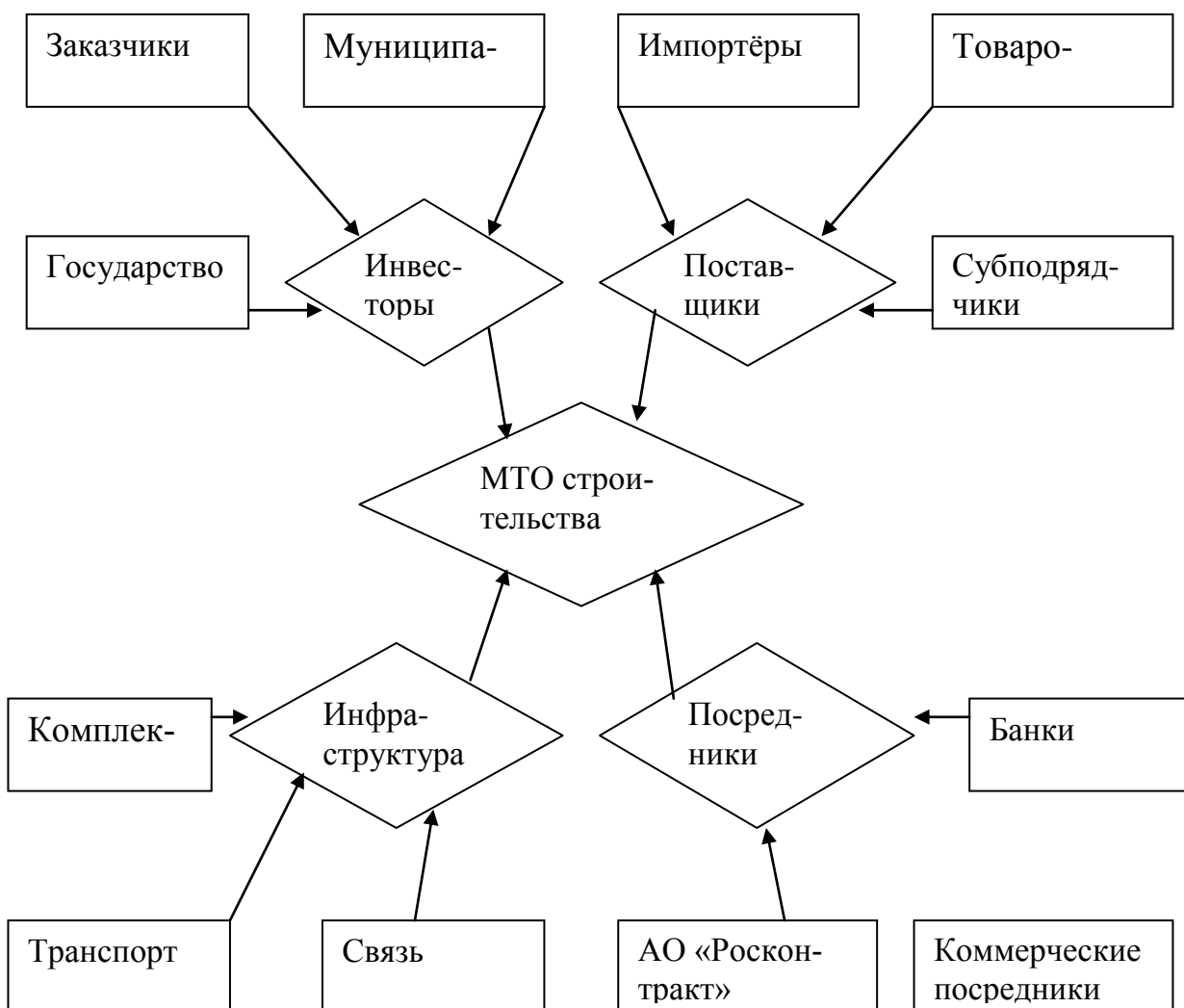


Рис. 13.1. Принципиальная модель внешнего контура МТО строительства

Предприятия и организации, образующие внешний контур материально-технического обеспечения строительной фирмы, можно условно объединить в четыре группы. Первую образуют инвесторы, которые чаще всего и финансируют закупки материально-технических ресурсов. В составе инвесторов мы выделяем:

- 1) государство, которое финансирует стройки, включенные в федеральные программы;
- 2) заказчиков, в состав которых включены все негосударственные инвесторы, заказывающие и оплачивающие строительную продукцию;
- 3) муниципалитеты, под которыми понимаются органы местного самоуправления, финансирующие капитальное строительство.

Вполне возможны смешанные формы инвестирования закупок материально-технических ресурсов, включая и средства самой строительной фирмы. Нередким является привлечение на эти цели инвестиционных ресурсов банков, вплоть до создания специализированных инвестиционных банков. Но в целом наша модель охватывает до 90% современных инвестиций на закупку материально-технических ресурсов, что позволяет в принципиальном плане ограничиться перечисленными.

К поставщикам материально-технических ресурсов строительства мы относим:

1) товаропроизводителей, под которыми мы понимаем все предприятия, производящие продукцию производственно-технического назначения и поставляющие ее на рынок для материально-технического обеспечения строительства;

2) субподрядчиков, которые на договорной (контрактной) основе с генподрядчиком (строительной фирмой) выполняют не только специальные строительно-монтажные работы, но и в ряде случаев обеспечивают строительство специальными материалами и оборудованием;

3) импортеров как организации, специализирующиеся на закупках материалов и оборудования за рубежом.

Вне принципиальной модели как поставщики материально-технических ресурсов оказались заказчики (обычно в их компетенции заказ специального технологического оборудования длястроек производственного назначения), АО "Росконтракт", включая его региональные представительства, другие коммерческие посредники. Обеспечить достаточно точную классификацию участников внешнего контура МТО строительства по принятым классификационным признакам сложно в силу многообразия выполняемых ими функций. Степень обобщения функций МТО строительства в рамках принципиальной модели внешнего контура делает вполне уместной предложенное нами агрегирование.

Посредниками в материально-техническом обеспечении строительства в нашей модели являются:

1) коммерческие посредники, под которыми подразумеваются все перепродавцы материально-технических ресурсов, используемых в строительстве;

2) банки, которые кредитуют закупки материально-технических ресурсов и обеспечивают расчеты в МТО строительства;

3) АО "Росконтракт", включая его региональные представительства, которые выполняют посреднические функции при закупке материально-технических ресурсов за счет средств федерального бюджета и по прямым заказам инвесторов.

Конечно, и этот перечень посредников в МТО строительства не полон, так как к ним можно относить консалтинговые фирмы (информационно-коммерческое посредничество), маркетинговые центры и т. д. и т. п.

Всю систему организационно-технологического обеспечения строительства мы назвали инфраструктурой внешнего контура. Среди основных элементов инфраструктуры МТО строительства в принципиальной модели нами указаны:

1) транспорт, который включает все транспортные организации, обеспечивающие пространственное перемещение материально-технических ресурсов от мест их производства к местам потребления (хранения, переработки и т. д.);

2) связь, включая все предприятия связи, обслуживающие информационные потоки в МТО строительства;

3) комплектация, под которой понимается совокупность предприятий и организаций, основным назначением которых является производственно-технологическая комплектация строительства.

Наиболее универсальный характер имеют органы комплектации, которые интегрируют большинство функций материально-технического обеспечения строительства.

Внешний контур МТО строительства можно назвать рыночно-организованным, если он отвечает следующим условиям:

1) экономическая независимость его участников в принятии решения об участии в МТО строительства;

2) свобода выбора строительной фирмой участников МТО строительства;

3) отношения между строительной фирмой и участниками МТО строительства строятся на договорной (контрактной) основе.

Отсутствие любого из перечисленных условий превращает материально-техническое обеспечение строительства в разновидность командно-административной системы снабжения, построенной на директивном установлении заданий по производству строительной продукции, лимитировании распределения материально-технических ресурсов, фондировании установления хозяйственных связей и рациионировании потребления материальных ресурсов.

Рыночный демократизм внешнего контура МТО строительства должен быть дополнен достаточно жестко организованной системой материально-технического обеспечения строительной фирмы. Иначе говоря, внешний контур МТО строительства в условиях рыночной экономики можно уподобить стихийному порядку, а внутреннюю организацию материально-технического обеспечения строительной фирмы - иерархии. Стихийный порядок обусловлен взаимодействием независимых сторон в ответ на некую информацию и экономические стимулы, получаемые непосредственно из внешней среды строительной фирмы. Иерархия - это основной принцип построения внутренней структуры строительной фирмы, включая и организацию материально-технического обеспечения строительства.

В самом общем виде внутреннюю организацию МТО строительной фирмы можно представить так (см. рис. 13.2).

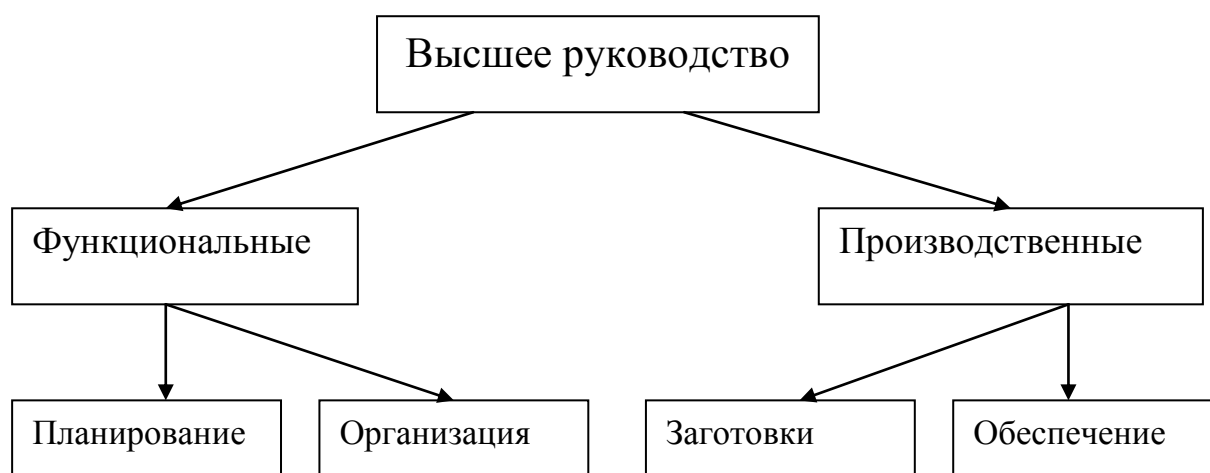


Рис. 2.3. Принципиальная схема организации МТО строительной фирмы

Высшее руководство возглавляет службу материально-технического обеспечения строительной фирмы и обеспечивает координацию деятельности всех подразделений. Функциональные органы, по определению, реализуют основные функции управления материально-техническим обеспечением, включая планирование, организацию, оценку, учет, анализ, контроль и т. д. В укрупненной модели они сведены нами в две группы функциональных органов строительной фирмы: 1) отделы (группы) планирования (функции определения потребностей строительной фирмы в материально-технических ресурсах, стратегическое, тактическое и оперативное планирование МТО строительства и т. п.); 2) отделы (группы) организации (функции организации заключения договоров закупки материально-технических ресурсов, контроль их выполнения и т. п.). Конкретный перечень функциональных подразделений службы МТО строительной фирмы зависит от множества факторов, которые рассмотрены нами ранее [37].

К производственным подразделениям строительной фирмы, участвующим в материально-техническом обеспечении строительства, мы относим цехи,

участки, бригады и другие подразделения строительной фирмы, обеспечивающие физическое перемещение материально-технических ресурсов от поставщиков на фирму, их хранение, подготовку к производственному потреблению, поставку на строительные площадки, а также сбор и реализацию отходов производства. С определенной долей абстракции их можно свести в две группы:

- 1) подразделения, осуществляющие закупки материально-технических ресурсов (заготовки);
- 2) подразделения, осуществляющие обеспечение строек материально-техническими ресурсами в максимально подготовленном к производственному потреблению виде (обеспечение).

Состав производственных подразделений службы МТО строительной фирмы также достаточно разнообразен и зависит в первую очередь от таких факторов, как: масштабы и география деятельности фирмы; отраслевая принадлежность фирмы и продуктовая специализация; уровень кооперации в области МТО строительства и т. п. Во всех случаях эффективность физических операций в МТО строительства в немалой степени определяется уровнем использования логистического инструментария в формировании и организации материальных потоков.

Рыночная ориентация организации МТО строительной фирмы определяется следующими принципами:

- адекватность внешней среде и внутренней организации строительной фирмы;
- гибкость организационной структуры МТО фирмы. Иерархичность нельзя понимать как бюрократический догматизм. Она предполагает все разнообразие возможных организаций МТО от дивизионных до проектных структур;
- оптимальность, что предполагает минимально возможную достаточность службы МТО строительной фирмы для успешного достижения целей фирмы;
- **надежность, когда система МТО обладает необходимыми компенсаторами для снижения потерь неопределенности рынка.**

В отличие от организационной структуры службы МТО строительной фирмы, организация управления материально-техническим обеспечением строительства определяется нами как совокупность взаимосвязанных операций по управлению МТО с учетом сложившегося распределения функций между различными подразделениями строительной фирмы. В условиях рыночной экономики основными операциями по управлению МТО строительной фирмы являются:

- 1) определение потребностей фирмы в материально-технических ресурсах в соответствии с заказами потребителей на строительную продукцию;
- 2) изучение конъюнктуры рынка и установление хозяйственных оптимальных связей по закупкам материально-технических ресурсов;
- 3) планирование МТО строительства, включая разработку оперативных графиков снабжения строящихся объектов;
- 4) организация закупки материально-технических ресурсов и управление производственными запасами;

5) сопряжение технологий строительства и снабжения и организация производственно-технологической комплектации строек;

б) оперативное управление МТО строительства, контроль и регулирование процессов материально-технического обеспечения.

Процесс управления МТО строительства можно представить как ряд последовательных итераций, каждая из которых имеет свои критерии оптимальности. Так, при определении потребности, помимо соответствия материально-технических ресурсов нуждам строительного производства, оцениваются финансовые и прочие возможности строительной фирмы (и/или инвесторов) по их приобретению. При планировании МТО целесообразно иметь многовариантные решения плановых задач, что повышает в целом эффективность материально-технического обеспечения строительства. Аналогично оцениваются хозяйственные связи, основными критериями оценки которых являются надежность, устойчивость, экономичность и др. В процессе организации закупок материально-технических ресурсов важно получить достаточно достоверную оценку эффективности выбранных каналов закупок и в соответствии с полученными оценками оптимизировать закупки. Стадия "обеспечения" в рассматриваемой блок-схеме включает весь комплекс операций по МТО строительства уже непосредственно внутри самой строительной фирмы (управление производственными запасами, организация подготовки продукции к производственному потреблению и т. п.).

Создание системы производственно-технологической комплектации строительства мы рассматриваем как организационно-техническую основу закупочной логистики. Дело в том, что развитая система производственно-технологической комплектации представляет собой оптимальную форму организации кооперированных производственно-хозяйственных связей, обеспечивающих организационно-технологическое единство комплектного изготовления сборных конструкций, поставки и транспортирования всех материальных ресурсов в соответствии с технологическими параметрами и графиком строительного производства, а также наиболее рациональное производственное потребление этих ресурсов при минимальных издержках.

Важнейшими принципами логистизации производственно-технологической комплектации строительства являются:

- планирование, организация, оперативное управление поставками материально-технических ресурсов осуществляются в строгом соответствии с технологией и графиками строительства;

- модель технологической комплектации объекта всеми материально-техническими ресурсами разрабатывается на стадии подготовки строительного производства, для чего в составе проекта производства работ формируется специальный комплект документов (унифицированная нормативно-технологическая документация), являющийся в свою очередь, единой нормативной базой для управления этой системой;

- планирование комплектных поставок материалов и изделий на стройки осуществляется в увязке с планами их производства предприятиями-изготовителями;

- поставка комплектов материалов и изделий производится, как правило, в полной технологической готовности к производственному потреблению в контейнерах и пакетах непосредственно в рабочую зону строящихся объектов;
- расчеты производятся только за комплектно поставленные материалы и изделия, включая в необходимых случаях и осуществление строительно-монтажных работ;
- производственные запасы материально-технических ресурсов концентрируются в специализированных комплектовочных организациях и предприятиях;
- **управление производственно-технологической комплектацией осуществляется с использованием информационных технологий закупок и поставки материально-технических ресурсов на строящиеся объекты.**

Капитальное строительство в условиях рыночной экономики объективно более восприимчиво к логистике, чем при командно-административной системе хозяйствования. Логистическая восприимчивость рыночно - ориентированного строительства обусловлена совокупностью факторов, среди которых мы особое внимание обращаем на следующие:

- постоянно иницируемая рынком потребность в рационализации строительного производства, направленная одновременно как на сокращение продолжительности строительства, так и увеличение жизненного цикла объектов недвижимости;
- переориентация строительных организаций с узкофункционального строительства на решение проблем клиентов;
- унификация технологий строительства, вплоть до внедрения в сфере капитального строительства информационных технологий.

Потенциальные возможности логистизации строительства, превращенные в реальные логистические системы, дают немалый экономический и социальный эффект. По экспертным оценкам ученых и специалистов, широкое применение методов логистического управления позволит: сократить время движения сырья и материалов в производственном цикле и сфере обращения примерно на 25 - 30%; снизить уровень запасов продукции у потребителей на 30 - 50%; обеспечить комплексный учет всех затрат в материальных потоках; повысить уровень обслуживания потребителей; сократить дефицит товаров и услуг.

Эффект логистизации локализуется в основном звене экономики (применительно к сфере капитального строительства - у заказчиков, инвесторов и подрядчиков), но складывается на макроуровне под влиянием макроэкономических процессов.

Логистика как наука постоянно развивается, обогащая свой научно-методологический аппарат, расширяя границы практического применения. Сегодня с определенной степенью условности можно различать ресурсную, функциональную и отраслевую разновидности логистики. Являясь наукой и практикой управления экономическими потоковыми системами, логистика как бы априори предполагает разграничение ее на

логистику материальных (товарных) потоков, логистику финансовых потоков, логистику потоков трудовых ресурсов, логистику информационных потоков.

К логистической деятельности правомерно относить следующие функции: формирование хозяйственных связей; определение потребности в перевозках продукции, их объемах и направлениях, последовательности и звенности передвижения продукции через места складирования; координацию оперативного управления поставками и перевозками; формирование и регулирование запасов продукции; развитие, размещение и организацию складского хозяйства; выполнение операций, непосредственно предшествующих и завершающих перевозку продукции.

При внимательном рассмотрении перечисленных "функций" обнаруживается, что это вовсе не функции, а операции (кстати, подтверждением тому является последняя фраза цитаты), при этом операции в основном связаны с физическим перемещением продукции, то есть преимущественно с материальным потоком.

Логистика - это поток, так как операции, протекающие в потоках, - суть логистические функции. Как управление потоком не может быть идентично потоку, так и логистика не есть поток. Иначе говоря, функции логистики - это в первую очередь функции управления потоками. Следствием этого должно быть признание такого многообразия логистических функций, каково разнообразие управляемых потоков. Более детально мы попытаемся рассмотреть логистические функции при исследовании основных логистических систем строительства. В данном же случае остановимся на наиболее общих функциях логистики строительства.

Общесистемные функции логистики строительства можно свести в две достаточно крупные группы:

- 1) традиционные;
- 2) специфические.

Первые свойственны любому процессу управления крупными социально-экономическими системами и, как правило, включают целеполагание, планирование, организацию, стимулирование, контроль, анализ, регулирование. Традиционность этих функций позволяет отказаться от их детального рассмотрения, тем более что формы их проявления в логистике строительства довольно тривиальны.

Сложнее дело обстоит со специфическими функциями логистики строительства. По нашему мнению, специфика должна проявляться не столько в отраслевой принадлежности, сколько в особенностях логистики экономических потоков. Сообразуясь с целями логистики строительства, считаем вполне оправданным относить к специфическим следующие логистические функции: интеграцию, координацию, кооперацию, оптимизацию.

Интегрирующая функция логистики в рамках строительной фирмы проявляется через разработку и реализацию корпоративной стратегии. Корпоративная стратегия обычно определяется как реакция строительной фирмы на внешние возмущения, требования и опасности в соответствии с ее уровнем

компетенции и имеющимися средствами. Стратегическая интеграция должна быть по возможности рациональной, а не результатом принятия желаемого за действительное. Однако следует иметь в виду, что полная рациональность недостижима по одной простой причине - последствия интеграции логистических усилий участников строительного процесса не могут быть полностью просчитаны, а намерения участников лишь часть совокупного результата, в котором неизбежны как позитивные, так и негативные стороны.

Координирующая функция логистики строительства в идеальных логистических системах проявляется в механизмах самонастройки потоков на рациональный режим функционирования. В реальной хозяйственной практике логистическая координация есть не что иное, как управление по отклонениям, когда поток воспринимается управляющей подсистемой как черный ящик, входы и выходы которого и служат объектами координации. Координирующий импульс возникает только при обнаружении отклонения от стандарта (нормы, плана, правила и т. п.). Управление по отклонениям, обладая значительной простотой, содержит в себе и скрытые опасности, так как накопленный в управляемой подсистеме потенциал негативных отклонений может проявиться в неподдающихся управляющему воздействию флуктуациях. Примером тому служат аварии на транспорте и в других потоковых системах.

Кооперация как функция логистики строительства продуктивна во всех случаях, но наибольший эффект, как правило, дает при кооперативном сопряжении технологий материальных, финансовых и информационных потоков. Строительная фирма, которая включает кооперированные технологии в свои логистические системы как неотъемлемую часть корпоративной стратегии, значительно повышает свои шансы на извлечение выгод от логистизации. Независимо от того, решается ли она быть лидером на своем сегменте рынка, кооперация технологий может улучшить определение этой фирмой приоритетов в области рационализации потоков, повышения конкурентоспособности продукции и услуг.

Оптимизационная функция логистики строительства проявляется многоаспектно. По меньшей мере, можно назвать пять основных условий логистической оптимизации:

- 1) оптимизация обмена товарами, услугами и видами деятельности во всех логистических системах;
- 2) оптимизация производства на всех стадиях производственного цикла;
- 3) оптимизация структуры готовой продукции и услуг, вплоть до замещения удовлетворения спроса на строительную продукцию решением проблем клиентов;
- 4) оптимизация использования ресурсов строительной фирмы и ее смежников;
- 5) оптимизация момента времени.

Последний вид оптимизации можно описать так: получение необходимых продуктов и услуг в определенное время, в определенном месте, заданного количества и качества в пределах предусмотренных сметой затрат.

Цели, принципы и функции логистики строительства как неразрывное целое существуют в логистических системах, которые можно назвать основными формами логистизации строительства.

Лекция № 14

ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Под **рабочей силой** понимается совокупность физических и умственных способностей человека, используемых им для производства материальных благ и услуг. Понятие «трудовые ресурсы» фирмы характеризует обычно потенциальную рабочую силу как часть трудовых ресурсов страны. «Человеческие ресурсы» шире, чем понятия «рабочая сила» и «трудовые ресурсы», поскольку в понятии «человеческие ресурсы» учитывается активная роль человека в экономике.

Персонал - это совокупность физических лиц, состоящих с фирмой как юридическим лицом в отношениях, регулируемых договором найма, т.е. это весь личный состав работающих по найму, постоянных и временных, квалифицированных и неквалифицированных работников. И, наконец, кадры фирмы - это часть персонала, в которую включаются основные (штатные, постоянные), как правило, квалифицированные работники.

Численность штатных работников отражается в штатном расписании.

Штатное расписание - это документ, который ежегодно утверждается руководителем предприятия и отражает профессионально-квалификационную структуру работников с указанием разряда (категории) работ и должностного оклада. Пересмотр штатного расписания осуществляется в течение года путем внесения в него соответствующих изменений по приказу руководителя предприятия.

Профессионально-квалификационная структура кадров складывается под воздействием профессионального и квалификационного разделения труда.

Работники каждой профессии и специальности различаются уровнем квалификации, т.е. степенью овладения работниками той или иной профессией или специальностью. Уровень квалификации отражается в квалификационных (тарифных) разрядах и категориях, которые одновременно являются показателями степени сложности работ.

В зависимости от срока, на который заключается договор найма с персоналом фирмы, работники подразделяются на постоянных, временных, сезонных. **Постоянные работники** - это работники, поступившие на работу без указания срока; **временные работники** - поступившие на работу на определенный срок, **сезонные** - на период сезонных работ.

Персонал фирмы характеризуется набором количественных, качественных и структурных показателей.

Количественная характеристика персонала фирмы измеряется такими показателями, как списочная, явочная и среднесписочная численность работников. **Списочная численность** работников фирмы - это показатель численности работников списочного состава на определенную дату с учетом принятых и выбывших на этот день работников. **Явочная численность** - расчетное количество работников, которые должны явиться на работу для выполнения производственного задания. Таким образом, явочная численность - это списочная численность за вычетом работников, находящихся в отпусках, командировках, не вышедших на работу по причине болезни и т.п. **Среднесписочная численность** работников за месяц определяется путем суммирования численности работников списочного состава за каждый календарный день месяца (включая праздничные и выходные дни) и деления полученной суммы на число календарных дней. Показатель среднесписочной численности используется для исчисления производительности труда, средней заработной платы, текучести кадров и других показателей по труду.

Качественная характеристика персонала фирмы определяется степенью профессиональной и квалификационной пригодности ее работников для достижения целей фирмы и производства работ. Оценить ее гораздо сложнее. Основными параметрами могут быть: экономические (сложность труда, квалификация работников, условия труда, трудовой стаж), личностные (дисциплинированность, наличие навыков, добросовестность), организационно-технические (привлекательность труда, его техническое оснащение, рациональная организация труда), социально-культурные (коллективизм, социальная активность).

Структурная характеристика персонала фирмы определяется составом и количественным соотношением отдельных категорий и групп работников.

В зависимости от функций, выполняемых работниками предприятия, различают производственный, непроизводственный и административно-управленческий персонал. **Производственный персонал** составляют работники, деятельность которых непосредственно связана с производством и его обслуживанием. **Непроизводственный персонал** - это работники социально-культурной сферы, жилищного хозяйства, медицинских учреждений, принадлежащих предприятию. **Административно-управленческий персонал** обеспечивает общее управление всеми подразделениями предприятия. Он включает дирекцию, службы, занимающиеся информационным обеспечением, планово-экономическими и бухгалтерскими расчетами, материально-техническим обеспечением, сбытом продукции и т.п.

В зависимости от сферы деятельности работники строительной организации делятся на персонал, занятый основной и неосновной деятельностью:

- работники, занятые на строительном-монтажных работах (персонал основной деятельности);
- работники подсобного производства;
- работники в обслуживающих и прочих хозяйствах.

К персоналу, занятому основной деятельностью, относятся работники, занятые на работах:

- по строительству зданий, сооружений, в том числе временных;
- монтажу оборудования;
- капитальному ремонту зданий и сооружений;
- изготовлению, восстановительному ремонту непосредственно на строительных площадках нестандартного и котельно-вспомогательного оборудования, а также на пусконаладочных работах;
- газификации квартир и других подрядных работах;
- изготовлению бетона, раствора непосредственно на строительной площадке и связанных с этим работах;
- на погрузочно-разгрузочных работах по перемещению материалов и оборудования в пределах рабочей зоны;
- работники аппарата производственных строительного-монтажных объединений, трестов и приравненных к ним организаций;
- работники, обслуживающие строительство непосредственно на строительной площадке;
- работники СМУ, СУ, передвижных строительных формирований, занятые эксплуатацией и обслуживанием строительных машин и механизмов;
- работники информационно-вычислительных центров, экономических лабораторий, состоящих на балансе производственных строительного-монтажных объединений, трестов, организаций.

К персоналу, занятому в подсобных производствах, относятся;

- **работники организационно-обособленных подсобных производств и хозяйств, не выделенных на самостоятельный промышленный баланс, численность и фонд заработной платы которых предусмотрены в плане по труду в строительстве (бетонного и растворного производства, карьеров по добыче и переработке камня, щебня и т.п.);**
- работники, занятые в механических, ремонтных и других мастерских (кроме авторемонтных), состоящих на балансе объединений, трестов (управлений, баз) механизации.

К персоналу, занятому в обслуживающих и прочих хозяйствах, относятся следующие работники хозяйств, в том числе выделенных на самостоятельный баланс, численность и фонд заработной платы которых предусмотрены в плане по труду в строительстве:

- транспортных организаций, контор;
- управлений производственно-технологической комплектации, контор, баз, складов материально-технического снабжения СМУ, СУ, РСУ и т.п. (если они содержатся за счет сметы заготовительно-складских расходов), рабочие на погрузочно-разгрузочных работах в складском и других хозяйствах;
- по подготовке эксплуатационных кадров вновь строящихся объектов;
- проектных бюро, строительных лабораторий;
- дирекции строящегося предприятия;
- ЖКХ, коммунальных предприятий, медицинских и оздоровительных учреждений, учебных заведений и курсов, учреждений культуры и т.п.

Количественные, качественные и структурные характеристики персонала фирмы используются для определения потребности в работниках. Потреб-

ность в персонале - это совокупность работников соответствующей структуры и квалификации, объективно необходимых для реализации стоящих перед ней целей и задач согласно стратегии и тактике развития. Определяют общую и дополнительную потребность в персонале. Общая потребность - это вся численность персонала, необходимого для выполнения запланированного объема работ. Дополнительная потребность характеризует дополнительное количество персонала, необходимого в планируемом периоде к уже имеющейся численности работников на начало периода.

Определение потребности в персонале учитывает меры по росту производительности труда и высвобождению рабочей силы.

Производительность труда в строительстве

Производительность труда считается важнейшим показателем эффективности труда и производства. Повышение производительности труда позволяет:

- **снизить затраты на производство и реализацию продукции, если рост производительности труда опережает рост средней заработной платы;**
- увеличить объем производства и реализации продукции при прочих равных условиях, а следовательно, обеспечить рост прибыли;
- повысить оплату труда работникам;
- повысить конкурентоспособность продукции предприятия.

Для измерения производительности труда используются такие основные показатели, как **выработка** и **трудоемкость**.

Наиболее распространенным и универсальным показателем производительности труда является **выработка**, которая измеряется количеством продукции, произведенной за единицу времени или приходящейся на одного среднесписочного работника или рабочего в год (квартал, месяц), или **трудоемкость** – затраты рабочего времени на единицу произведенной продукции.

Пример:

Расчёт средней выработки и трудоемкости

<i>Номер строки</i>	Показатель	<i>Обозначение</i>	<i>Июль</i>	<i>Август</i>	<i>Коэф. динамики, %</i>	<i>Абсол. изменение, + -</i>
1	Стоимость произведенной продукции в сопоставимых ценах, тыс.руб.	Q	25'000	22'000	88,0	-3'000
2	Отработано рабочими человеко-дней, тыс.	N	10,0	10,5	105,0	+0,5
3	Средняя дневная выработка (стр. 1 / стр.2), руб./ чел.-день.	W	2'500	2095'24	83'8	-404'79
4	Средняя трудоем-	t	0,0004	0,000477	119,25	+0,0000

	стоимость продукции, тыс.руб. (стр. 2/стр.1), чел.-дней/руб.					7
--	---	--	--	--	--	---

Для определения выработки используют натуральный, стоимостной и трудовой методы определения выработки.

При натуральном методе выработка показывает количество единиц продукции в физическом выражении (тоннах, метрах, штуках), произведенных одним работником за определенный промежуток времени. Однако этот показатель может применяться только на тех предприятиях, которые производят однородную продукцию.

При **стоимостном (денежном) методе** определения выработки используются показатели товарной, валовой или чистой продукции на одного работника. При использовании показателей товарной или валовой продукции при исчислении выработки учитывается не только результат деятельности работника, но и стоимость применяемого сырья, материалов. Этот недостаток устраняется при исчислении выработки на основе чистой продукции.

Трудовой метод определения выработки называют еще методом нормирования рабочего времени. Выработка при этом определяется в нормо-часах. Данный метод применяется преимущественно на отдельных рабочих местах, в бригадах, на участках, а также при выпуске разнородной и не завершенной производством продукции.

При измерении производительности труда с использованием трудоемкости можно судить об эффективности затрат именно живого труда. Под **трудоемкостью** понимается количественное выражение затрат труда на единицу продукции. В зависимости от состава затрат труда различают: технологическую трудоемкость (затраты труда основных рабочих), трудоемкость обслуживания производства (затраты труда вспомогательных рабочих), производственную трудоемкость (как сумму технологической трудоемкости и трудоемкости обслуживания производства), трудоемкость управления производством, полную трудоемкость (как сумму производственной трудоемкости и трудоемкости управления производством).

Так, расчет трудоемкости основных строительно-монтажных работ осуществляется на основе данных об объемах отдельных видов работ и конструктивных элементов и норм затрат на единицу работ, полученных из проектно-сметной документации на строительство зданий и сооружений. При данном расчете к строительно-монтажным работам относятся не только основные виды этих работ, но также работы, производимые за счет накладных расходов, при обслуживании строительных машин и механизмов, субподрядных организаций, при транспортировке материалов, изделий и конструкций, а также при погрузочно-разгрузочных, складских, некапитальных работах (временные здания и сооружения, зимнее удорожание работ, непредвиденные работы и затраты).

При планировании производительности труда на предприятии используются различные методы, но наиболее часто используется пофакторный метод анализа динамики производительности труда и ее планирования. При использовании **пофакторного метода** расчет производится путем определения экономии рабочего времени или численности работников по факторам роста производительности труда в соответствии с их типовой классификацией. Типовая классификация факторов роста производительности труда предполагает анализ и планирование изменения производительности труда по следующим направлениям:

- изменение технического уровня производства (ввод в эксплуатацию нового оборудования, модернизация оборудования, совершенствование технологии);
- совершенствование управления, организации производства и труда (расширение зон обслуживания, сокращение внутрисменных простоев, изменение и углубление специализации, сокращение потерь рабочего времени);
- изменения природных условий;
- **изменение объема и структуры производства (изменение доли кооперированных поставок, изменение доли различных методов производства, доли вновь осваиваемой продукции);**
- прочие факторы.

При анализе и планировании изменения производительности труда по различным ее факторам выявляются резервы роста производительности труда на каждой конкретной фирме. Под резервами роста понимаются нереализованные возможности повышения производительности труда именно на конкретном предприятии, а именно:

- снижение трудоемкости;
- улучшение использования рабочего времени;
- улучшение структуры персонала, компетентности кадров.

Резервы роста производительности труда могут быть текущими и перспективными. **Текущие** резервы повышения производительности труда могут быть реализованы в краткосрочном периоде и, как правило, не требуют значительных затрат. **Перспективные** резервы роста производительности труда могут быть реализованы в долгосрочном периоде и требуют перестройки производства, внедрения новых технологий, что сопровождается значительными дополнительными, в том числе капитальными, затратами.

Одним из основных направлений повышения эффективности использования персонала фирмы является усиление мотивации труда, прежде всего - денежных стимулов, связанных с оплатой труда.

Заработная плата характеризует оценку вклада работника в результаты деятельности фирмы. В экономике различают номинальную и реальную заработную плату. Под **номинальной заработной платой** понимается вознаграждение за труд в виде определенной суммы денег. **Реальная заработная плата** представляет собой сумму жизненных благ, которую работник может приобрести за номинальную заработную плату при данном уровне цен на товары и услуги.

Номинальная заработная плата работника фирмы определяется в зависимости от его квалификации, личных способностей и достижений в труде и **формируется на следующих принципах:**

- конкурентоспособности материального вознаграждения работников фирмы по сравнению с другими аналогичными фирмами;
- справедливости, т.е. равной оплаты за равный труд;
- стимулирование за качество труда и добросовестное к нему отношение;
- обеспечение социальной защищенности работника фирмы с помощью государственных и внутрифирменных гарантий;
- дифференциация оплаты труда работников в зависимости от их квалификации и условий работы;
- повышение реальной заработной платы (т.е. темп роста номинальной заработной платы должен превышать темп инфляции);
- темп роста производительности труда должен превышать темп роста заработной платы.

Оплата труда в различных отраслях экономики базируется на достаточно развитой нормативной базе. Оплата труда в строительстве организуется на основе:

- 1) Трудового кодекса РФ (действует с 1.02.2002 г.);
- 2) Отраслевого тарифного соглашения по строительству и промышленности строительных материалов Российской Федерации на 2002-2004 гг.;
- 3) Методических рекомендаций по определению размера средств на оплату труда в договорных ценах и сметах на строительство и оплату труда работников строительно-монтажных и ремонтно-строительных организаций МДС 83-1.99, утвержденных Госстроем РФ (далее - Методические рекомендации по оплате труда работников строительных организаций);

4) прочих нормативных актов.

По способу формирования основной заработной платы различают следующие системы оплаты труда:

- 1) **тарифные системы оплаты труда**, строящиеся на основе совокупности нормативов, с помощью которых регулируется уровень заработной платы рабочих и служащих;
- 2) **бестарифные системы оплаты труда**, строящиеся на основе определения доли каждого работника в заработанном всем коллективом фонде оплаты труда.

Тарифная система позволяет устанавливать размер оплаты труда в соответствии с профессией, квалификацией, длительностью работы, условиями труда и местонахождения предприятия. Тарифную систему составляют следующие элементы:

1. Тарифная ставка - размеры оплаты труда работников за час или день. Согласно ст. 129 Трудового Кодекса РФ под тарифной ставкой понимается фиксированный размер оплаты труда за выполнение нормы труда (трудовых обязанностей) определенной сложности (квалификации) за единицу времени. Тарифная ставка первого разряда определяет абсолютный размер оплаты про-

стого труда и является исходной для определения уровня оплаты труда работников более высоких разрядов.

2. Тарифная сетка - шкала, определяющая отношение тарифных ставок работников второго, третьего и последующих разрядов (в зависимости от уровня квалификации) к ставке первого разряда. Согласно ст. 129 Трудового Кодекса РФ тарифная сетка - совокупность тарифных разрядов работ (профессий, должностей), определенных в зависимости от сложности работ и квалификационных характеристик работников с помощью тарифных коэффициентов. Тарифная сетка устанавливает дифференциацию в оплате труда в зависимости от разряда работы и отраслевой принадлежности предприятия. Если известны размеры ставки первого разряда и соответствующие тарифные коэффициенты, можно определить ставку работника любого разряда.

3. Тарифно-квалификационные справочники – нормативные документы тарификации работ и присвоения работникам квалификационных разрядов. Тарифно-квалификационные справочники подразделяют различные виды работ на группы в зависимости от их сложности;

4. Районные коэффициенты к заработной плате, компенсирующие различия в стоимости жизни в различных природно-климатических условиях (районы Крайнего Севера);

5. Доплаты к тарифным ставкам и надбавки за совмещение профессий, сверхурочные работы, работу в выходные и праздничные дни, за вредность;

6. Минимальная оплата труда, устанавливаемая государством и гарантирующая социальную защищенность работника.

В рамках тарифной системы оплаты труда действуют различные формы оплаты труда, основные из которых - сдельная и повременная.

При **сдельной оплате** труда заработок рабочих (звена, бригады) определяется объемом выполненных работ (продукции) и сдельной расценкой на единицу его измерения. Работник получает заработную плату в зависимости от количества выполненной работы по установленным сдельным расценкам. При этом выполненные и предъявленные к оплате работы должны соответствовать проекту и требованиям к их качеству, предусмотренным строительными нормами и правилами. Исходными являются производственные нормы в сборниках ЕНиР и ВНиР.

При использовании сдельной оплаты труда применяются следующие параметры:

1) **нормы времени** - время, необходимое для выполнения единицы доброкачественной работы в нормальных условиях труда;

2) **нормы выработки** - количество доброкачественной работы, которое должен выполнить (выработать) рабочий в течение определенного времени при нормальных условиях труда;

3) **сдельная расценка** - установленная ставка заработной платы за единицу доброкачественно выполненной работы.

Сдельная форма оплаты труда имеет несколько разновидностей: прямая или простая сдельная, сдельно-премиальная, сдельно-прогрессивная, аккордная.

При **простой сдельной оплате труда** заработная плата начисляется в зависимости от объема выполненной доброкачественной работы исходя из сдельных расценок за единицу. *Например, согласно нормам на строительные, монтажные и ремонтно-строительные работы (ЕНиР) норма времени на выполнение работы столяра - 180 час. Работнику присвоен 4-й тарифный разряд, которому соответствует тарифная ставка 2200 руб. в месяц. Работы отнесены к 4-му разряду. Норма рабочего времени за текущий месяц - 160 час. Сумма заработной платы за месяц - $(2200 : 160) * 180 = 2475$ руб.*

При **сдельно-премиальной оплате труда** работнику дополнительно начисляется премия за выполнение условий и показателей премирования. Премия может быть установлена в процентах от тарифной ставки или в абсолютном размере. *Например, по приказу по организации столяру начислена премия 600 руб. Его сумма заработной платы составит: $2475 + 600 = 3075$ руб.*

При **сдельно-прогрессивной оплате** выработка в пределах нормы оплачивается по основным расценкам, а выработка сверх нормы - по повышенным, причем дополняться премированием. *Например, токарю мастерских строительного-монтажной организации присвоен 3-й тарифный разряд. Он выполняет работы, которые также отнесены к 3-му разряду. Сдельная расценка за единицу изделия - 50 руб. Норма за месяц - 50 штук. При изготовлении единиц изделия сверх плана расценка увеличивается до 57 руб. за единицу. Токарь изготовил 55 единиц изделия за месяц. Всего за месяц он получит: $(50 * 50) + (5 * 57) = 2785$ (сдельная расценка за изделие в пределах нормы (2500 руб.) плюс сдельная расценка за изделие сверх нормы (285 руб).*

Аккордная и аккордно-премиальная оплата труда как разновидность сдельной формы оплаты устанавливается при выполнении укрупненных объемов работ, их комплексов, вплоть до объекта строительства в целом. Сущность этой разновидности сдельной оплаты труда заключается в том, что расценка устанавливается на весь объем работ с указанием срока их выполнения. Наряд выдается не на расчетный период, а на весь срок выполнения работ. Заработная плата начисляется бригаде по расчетным периодам в виде аванса, а окончательный расчет производится после выполнения всего задания. Аккордная оплата заинтересовывает работников в лучшем использовании рабочего времени, усиливая зависимость между заработком бригады и объемом изготовленной в срок продукции. Аккордная оплата может дополняться премией за выполнение аккордных заданий в срок или досрочно, за обеспечение высокого качества строительства (аккордно-премиальная оплата).

При **повременной форме оплаты труда** заработная плата начисляется по установленной тарифной ставке или окладу за фактически отработанное время. Повременную форму оплаты труда в строительстве применяют в тех случаях, когда заработок рабочего не может быть определен в зависимости от конкретного объема работ: управление подъемно-транспортными машинами, машинами и механизмами при выполнении отдельных видов работ с периодически повторяющимися, но не стабильными объемами работ (катки, компрессоры и т.п.), а также для оплаты труда рабочих, занятых на подсобно-

вспомогательных работах (транспортные работы на строительной площадке, ремонт и техническое обслуживание строительных машин, монтаж и обслуживание электросетей и т.п.)

Повременная форма оплаты труда может быть простой повременной или повременно-премиальной. При **простой повременной оплате** заработная плата работнику за определенный период времени определяется путем умножения часовой (дневной) тарифной ставки рабочего соответствующего разряда на фактически отработанное на производстве время. При **повременно-премиальной оплате** - дополняется премией за каждый процент перевыполнения установленных показателей и условий премирования.

Бестарифные системы оплаты труда предполагают зависимость заработка работника или группы работников (звенья, бригады, участки) от конечного результата работы всего коллектива. Индивидуальная заработная плата каждого работника в данном случае представляет собой его долю в заработанном всем коллективом фонде оплаты труда.

В рамках бестарифных систем оплаты труда существует наиболее тесная зависимость уровня оплаты труда работников от фонда заработной платы, начисляемой по коллективным результатам работы и в этом качестве бестарифные системы оплаты труда принадлежат к коллективным системам оплаты труда. В строительстве они применяются при коллективном и арендном подряде, когда оплата труда и премирование основываются на использовании нормативов заработной платы на рубль объема строительно-монтажных работ. Эти нормативы дифференцируются по видам работ с учетом различной трудоемкости их выполнения и устанавливаются на конечный измеритель продукции: вид или комплекс работ, конструктивный элемент и т.п.

При распределении коллективного заработка между участниками производства применяются коэффициенты трудового вклада - КТВ (для звеньев, бригад, участков) и коэффициенты трудового участия -КТУ (для отдельных работников в составе производственного коллектива, звена, бригады). Так, каждому работнику присваиваются относительно постоянные коэффициенты, которые характеризуют его квалификационный уровень и определяют его вклад в общие результаты труда по данным о предыдущей трудовой деятельности - так называемый базовый КТУ.

Базовые значения КТУ и КТВ могут корректироваться в сторону повышения или понижения, и таким образом определяются текущие КТУ и КТВ (коэффициент трудового участия или трудового вклада в текущих результатах работы конкретного работника или звена, бригады). Так, числовые значения текущих КТВ определяются по набору критериев:

- повышающих КТВ (сокращение сроков производства и затрат по сравнению с заданием, сдача выполненных работ с первого предъявления, снижение плановой себестоимости работ и т.д.);
- понижающих КТВ (срыв сроков производства и превышение затрат по сравнению с заданием, нарушение правил охраны труда и техники безопасности, нарушения трудовой дисциплины, невыполнение задания по снижению себестоимости работ и т.д.).

К бестарифным системам оплаты труда можно отнести и **контрактную систему**, при которой работодатель при найме работника договаривается с ним о конкретной сумме оплаты за определенную работу. При контрактной оплате труда достаточно полно отражаются интересы и работодателя, и работника. Она нацеливает на достижение высоких конкретных результатов и повышение ответственности, помогает решить многие вопросы, которые нельзя оговорить при заключении бессрочного трудового договора. В контрактах отражаются размер оплаты труда, порядок ее определения, различные доплаты и надбавки стимулирующего и компенсационного характера (за высокую квалификацию, за классность, за отклонение от нормальных условий работы и т.п.).

Оплата труда служащих осуществляется в соответствии с окладом, установленным им в штатном расписании и в соответствии с действующей на предприятии системой премирования. Она идентична повременно-премиальной системе, но вместо тарифной ставки здесь используется месячный или годовой оклад.

Применяемые тарифные и бестарифные системы оплаты труда в целом должны стимулировать повышение производительности труда и качество работы, что соответствует целевой функции любого предприятия в условиях рынка - максимизации дохода.

В настоящее время расширены права предприятий в организации оплаты труда и распределении заработанных или средств. Государство оставляет за собой право на регулирование минимальной оплаты труда, ее корректировку в зависимости от инфляции, предоставляя предприятиям право устанавливать в отношении своих работников системы заработной платы, размеры тарифных ставок, окладов и различного рода выплат с соблюдением положений ст. 135 ТК РФ.

В организациях и учреждениях, финансируемых из бюджета, оплата труда работников производится на основе Единой тарифной сетки с соответствующими надбавками, доплатами и поощрительными выплатами, установленными Постановлением Правительства РФ от 14.10.92 г. №785 «О дифференциации в уровнях оплаты труда работников бюджетной сферы на основе Единой тарифной сетки» (с последующ., изм. и доп.).

Предприятия и организации других форм собственности и организационно-правовых форм самостоятельно решают вопросы оплаты труда работников на основе действующего законодательства в области социально-трудовых отношений. Принятые системы и формы оплаты труда в соответствии со ст. 135 ТК РФ закрепляются в коллективных или непосредственно трудовых договорах, а также в локальных нормативных актах, принимаемых на уровне предприятия (организации).

Особенностью применения той или иной системы и формы оплаты труда в строительной организации является то, что выбор должен основываться на проектах и графиках производства работ и сметах на строительство, а методы определения размера средств на оплату труда - максимально приближены к методам определения размера оплаты труда в договорных ценах и сметах на

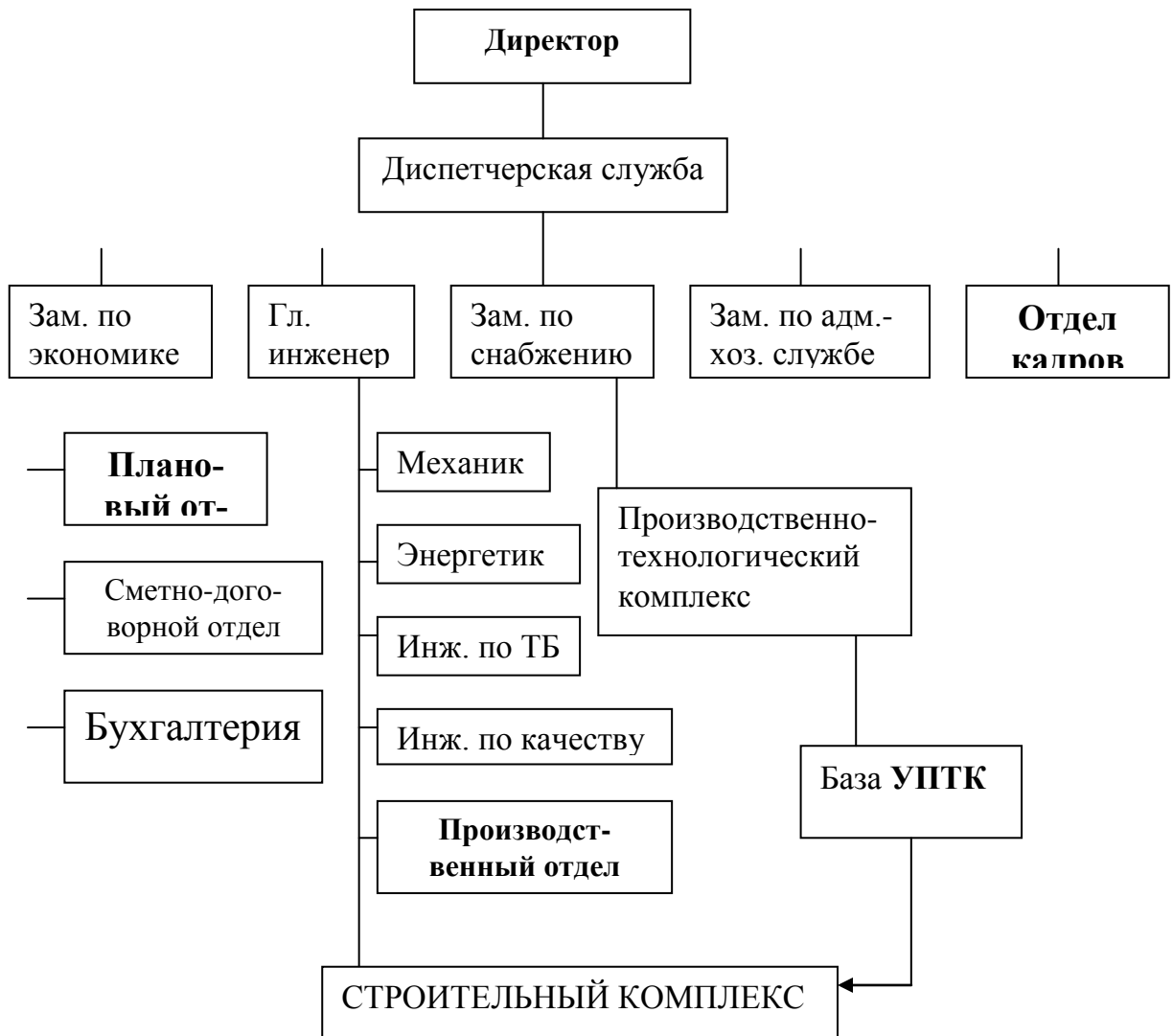
строительство. Это связано с тем, что единственным источником средств на оплату труда работников, занятых на строительном-монтажных работах, являются договорные цены и сметы на строительство, в которых определен размер этих средств.

Лекция № 15

ОРГАНИЗАЦИЯ И ПЛАНИРОВАНИЕ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА

В строительном производстве функционируют различные коллективы, объединённые в предприятия (строительные организации, фирмы). При этом они находятся в определённых производственных и экономических отношениях.

Организационную структуру строительного предприятия можно представить в виде следующей схемы.



Оргструктура управления производственно-техно-логической комплектации (УПТК) сочетает функции: снабжения, переработки, комплектации. Эти задачи выполняются на основе соблюдения следующих пунктов:

1. Концентрация в едином органе функций МТО и комплектации с ликвидацией снабженческих подразделений в строительных организациях.
2. Создание производственной комплексной базы путем включения производственных предприятий в строительные организации.
3. Организации оперативной службы комплектации для координации деятельности всех звеньев, обеспечивающих поступление, транспортирование, погрузку-разгрузку материалов по графику работ.
4. Централизация складского хозяйства с ликвидацией складов в подразделениях.

Стратегия - это процесс формирования долговременных целей и намерений предприятия, выбор надлежащих направлений деятельности, а также соответствующее распределение ресурсов необходимых для достижения поставленных целей.

Стратегия - это искусство управления развитием организации в течение длительного периода времени так, чтобы максимально использовать появляющиеся шансы и избегать угроз, возникающих во внешнем окружении.

Стратегия строительной организации должна учитывать долговременные цели, задачи и направления вложения средств, предназначенных для достижения поставленных целей. Предприятие должно располагать четко продуманной стратегией действий. Разрабатывается стратегия в два этапа:

1-й этап. Определение существующего и будущего положения предприятия по отношению к конкурентам, а также формирование перспективных целей и задач.

2-й этап. Определение способов реализации поставленных целей и путей их достижения.

Необходимо ответить на вопросы: что строительная организация хочет получить в будущем, как этого добиться, какими финансовыми и кадровыми возможностями она располагает.

Необходимо также установить организационную форму, способ управления и маршруты прохождения информации.

В структуре предприятия выделяется три уровня управления: **стратегический, тактический, оперативный.**

Принципы стратегического управления: открытость, комплексный подход, ориентация на будущее, творческий подход, ориентация на результат, совместная деятельность.

Стратегический менеджмент развивался поэтапно: краткосрочное планирование (1960), долгосрочное планирование (1970), стратегическое планирование (1980), стратегический менеджмент (1990).

Планирование - один из экономических методов управления, включающий четыре этапа: выработка общих целей, определение путей их достижения, методы и контроль за достижением целей.

Планирование классифицируется по следующим критериям:

- по степени охвата (общее, частное);
- по предмету планирования (цели, средства, программы, действия);
- по сферам функционирования (производство, сбыт, финансы, персонал);
- по глубине (глобальное, контурное, детальное);
- по срокам (краткосрочное, среднее, долгосрочное);
- по возможности изменения плана (жесткое, гибкое).

Критериями эффективности плана являются: точность, непрерывность, эластичность, гибкость, контролируемость, корректируемость.

Фазы планирования: глобальные и локальные цели, анализ внешней и внутренней среды, план альтернатив, оценка альтернатив, выработка плана.

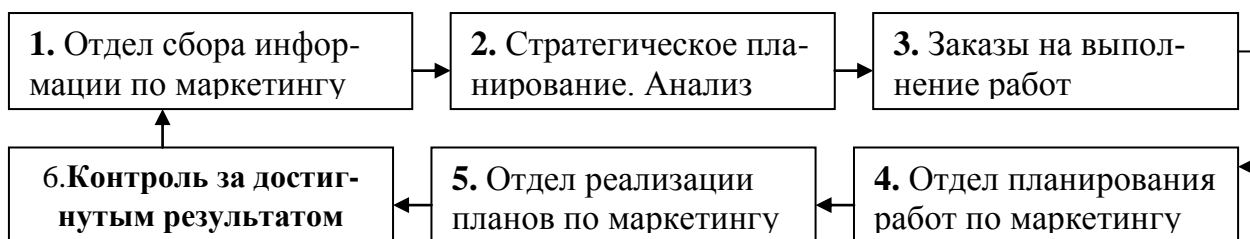
Планирование может быть снизу вверх, сверху вниз и смешанное.

Методы планирования: карточные и формулярные наборы, перечни, статистика, графики, таблицы, программные продукты.

Стратегическое планирование - формализованное описание процесса реализации целей организации. Оно тесно связано с маркетингом.

Основные этапы стратегического планирования:

- формирование целей;
- идентификация действующих в настоящее время задач и стратегий;



- анализ внешнего окружения;
- анализ ресурсов;
- идентификация стратегических благоприятных случаев и угроз
- установление сферы и масштаба необходимых изменений стратегии;
- принятие стратегических решений;
- внедрение и контроль за реализацией стратегии.

Стратегический менеджмент обеспечивает активное формирование будущего на основе:

- сбалансированности внешних и внутренних факторов;
- готовности предприятия к изменению своих структур;
- мотивированности трудового коллектива;
- культуры организации;
- действующей информационной системы.

Миссия предприятия - это причина существования данного предприятия и характерные черты, отличающие его от других. Его имидж, направление деятельности, распределение ресурсов, роль мотивов и интересов внутренних и окружения.

Хорошо сформулированная миссия способствует определению сферы деятельности предприятия, форм удовлетворения клиентов, объединению всех действий на достижение цели, самоидентификации предприятия и его образа в глазах окружения, определению целей предприятия.

Миссия строительного предприятия может выражаться в следующих категориях: максимальное удовлетворение потребителей, наивысшее качество строительно-монтажных работ, безопасное ведение работ и защита окружающей среды, обеспечение низкооплачиваемого населения приличным жильем, решение проблемы реконструкции жилищного фонда.

Цели предприятия определяют будущую позицию предприятия, а также получение высокой прибыли, рентабельность, ликвидность, безопасность труда, развитие коллектива, платежеспособность, производительность, отражение конкретных сфер деятельности.

Цели могут быть глобальными или локальными. Каждая цель имеет временной горизонт.

Анализ внешней среды строительной организации - это совокупность действий, предназначенных для исследования макроокружения и конкурентного внешнего окружения.

Главная задача внешнего анализа: установить рамки, в которых будет действовать предприятие; возможные благоприятные ситуации и угрозы; намерения, сильные и слабые стороны конкурентов.

Внешний анализ охватывает рынок, конкурентов, отрасль, законодательство, транспорт и источники энергии.

Рынок - продукты, распределение рынка, кадровые условия, новые технологии, капитал, сырье.

Конкуренты - конкурирующие предприятия, конкурирующие продукты, сравнение продуктов.

Отрасль - структура, динамика развития, степень привлекательности, условия вступления в данную отрасль, законодательные и нормативные акты, коллективные и трудовые соглашения.

Законодательство - разрешение на место производства, принципы торговли, таможенные законы, налоговые и нормативные акты по защите окружающей среды, использование отходов, использование работников.

Транспорт и источники энергии - инфраструктура, затраты, связь, доступность, альтернативные источники.

Внутренняя среда — это поставщики и потребители, конкуренты, акционеры, торговые предприятия, местные и правительственные органы управления,

Внутренний анализ охватывает:

- общую характеристику строительной организации и источники финансирования;
- структуру продукции, продаж;
- финансово-экономическое состояние;
- позицию на рынке;
- патенты и авторские права;
- уровень знаний, эффективность производства, оборудование, запасы для производства.

При разработке стратегии необходимо учитывать следующие факторы: персонал, технология, материальные ресурсы, НИОКР, месторасположение фирмы.

Внутренний анализ должен дать ответы:

1. Какие действия, цели и стратегии характеризовали данное предприятие в прошлом и как они реализовались.
2. Достоинства и слабые стороны, характерные для данного предприятия по сравнению с прошлыми, настоящими и будущими конкурентами.
3. Имидж предприятия в контактах с клиентами.
4. Сферы и области, обеспечивающие успех в будущем.
5. Финансовые, технологические возможности и квалификация персонала, обеспечивающие достижение цели.

Разновидности стратегии предприятия: лидерства по затратам, дифференциации, концентрации, горизонтальной и вертикальной интеграции, диверсификации, сужения поля деятельности, ликвидации, реструктуризации, развития фирмы (продукт-рынок).

Методы финансового анализа и определение стратегии развития предприятия. При диагностировании и финансовом анализе используются матричные методы.

Диагностирование портфеля производства и оценка положения на рынке производятся на основе 3 последовательных действий:

1. Стратегическое сегментирование.
2. Установление стратегического положения.
3. Формулирование выводов для построения стратегии.

Перспективный финансово-экономический анализ охватывает:

- общую характеристику строительной организации (имущество, оргструктура, трудовые ресурсы, маркетинговый анализ);
- экономический анализ (объем реализации, себестоимость продукции, использование капитала, рентабельность, финансовая ликвидность и задолженности).

Стратегические альтернативы. Варианты развития строительного производства разрабатываются на основе сформулированной миссии и целей, а также проведения внешнего и внутреннего анализа. Это стратегические альтернативы действий предприятия в будущем.

Процесс формирования стратегической альтернативы дает ответы на следующие основополагающие вопросы;

- Что реально имеет и чего хочет добиться строительная организация?
- Где она находится и какова ее ближайшая цель?
- Когда это должно осуществиться?
- Как реализовать эти намерения?
- Какие новые стратегические альтернативы возможны?
- Какие варианты стратегического поведения перспективны?

Стратегический выбор - оценка разработанных стратегических альтернатив позволяет выбрать одну или две для реализации. Выбор осуществляется на основе критериев. Качественные аспекты выбора - профиль деятельности, приемлемость для людей и выполнимость, этические нормы.

Стратегические программы заключают в себе задания для отдельных функциональных сфер предприятия, где эта стратегия будет внедряться.

Функциональные сферы: НИОКР, производство, сбыт, МТС и складское хозяйство, административное управление.

Стратегический контроль - процесс, обеспечивающий совпадение фактических действий с запланированными. Он включает стратегический контроль реализации и надзора.

Жизненный цикл (продукта, технологии, спроса валют). Этапы: возникновение, развитие, зрелость, старение.

В соответствии с горизонтами планирования (периодами, на которые составляются планы) различают долгосрочное, среднесрочное и краткосрочное планирование.

Долгосрочное планирование носит стратегический характер, поскольку именно при долгосрочном подходе выявляются стратегические цели предприятия и пути их реализации. **Горизонт стратегического планирования в определенной степени зависит от размеров предприятия и может составлять от 3 до 5 лет для малого предприятия и до 20 лет — для крупного.** Правильность выбора стратегии определяет не только уровень эффективности деятельности предприятия, но иногда и само его выживание.

Политика предприятия опирается на его экономическую, социальную и управленческую философию, определяет его имидж и существует скорее в виде стандартов поведения, а характеризуется качественными и количественными показателями. Конкретизировать политику предприятия позволяет процесс **целеполагания**. Стратегические цели предприятия определяют направления его развития в долгосрочном периоде.

Процесс целеполагания учитывает следующие аспекты жизни предприятия.

1. Какому этапу цикла развития (жизненному циклу) предприятия соответствует состояние его экономической и производственной деятельности?

Цикл развития предприятия принято делить на три основные стадии: рост, стабилизация и спад. В соответствии с этим предприятие может находиться в одном из трех состояний: положение, благоприятное для роста; потребность в стабилизации; необходимость выживания. Для каждого из перечисленных состояний характерны свои стратегические цели.

2. Насколько сбалансированной является структура экономической и производственной деятельности?

Сбалансированной можно считать такую структуру деятельности предприятия, при которой: а) определен один или небольшое число приоритетных видов деятельности; б) остальные виды деятельности подчинены развитию приоритетных; в) процессы производства продукции, ее реализации и воспроизводства ресурсов находятся в естественной пропорции друг к другу.

3. Отвечает ли занимаемая предприятием доля рынка и прогнозируемый темп ее роста потенциальным возможностям предприятия?

Доля рынка — средний процент продаж товара данного предприятия к общему объему продаж данного товара на рынке за определенный период времени. Скорость роста зависит в рыночных условиях от внешних обстоятельств, внутренней структуры предприятия, финансовых возможностей, кон-

курентоспособности продукции. Темпы роста необходимо контролировать, так как если они не соответствуют внутренним возможностям предприятия, то это может привести к глубокому расстройству всей его экономики.

4. В полной ли мере учтены обеспеченность предприятия ресурсами и риски в его деятельности?

Обеспеченность ресурсами накладывает ограничения на возможности развития предприятия, что необходимо учитывать при целеполагании. Риск, возникающий из-за непредсказуемости поведения внешней среды, также можно рассматривать в ряде случаев в качестве ограничивающего фактора. Анализ коммерческого и финансового риска обязателен при оценке имеющихся ресурсов.

5. Соответствуют ли современным требованиям социальные и экологические аспекты деятельности предприятия?

Уровень развития социальной сферы на предприятии в некоторой степени определяет качественный состав его персонала: дело в том, что при сравнимом уровне заработной платы работников привлекает предприятие, обеспечивающее определенные социальные и культурно-бытовые удобства. Соответствие производственных процессов экологическим нормам является необходимым условием нормальной производственной деятельности.

Цели, определенные с учетом перечисленных качественных аспектов, должны быть конкретизированы — дополнены количественными показателями.

Ограничение горизонта планирования 1- 5 годами (в зависимости от размера предприятия) соответствует среднесрочному или перспективному планированию.

Перспективное планирование по своей сути является технико-экономическим планированием, задачей которого на предприятии является конкретизация его стратегии. ***Перспективное планирование предполагает выделение следующих основных разделов:***

План реализации продукции (программа сбыта). На основании данных маркетинговых исследований и стратегических целей предприятия формируется программа сбыта продукции по номенклатуре и ассортименту по годам периода среднесрочного планирования. Программа сбыта формируется в натуральном и стоимостном выражении с учетом прогнозируемых цен реализации. Она является основой разработки плана производства.

1. План производства (производственная программа). В этом разделе содержится план выпуска основных видов производимой продукции в натуральном выражении, обоснованный расчетом производственных мощностей с учетом ввода нового оборудования, изменения производительности труда, структуры выпускаемой продукции, повышения качества производства.

2. План технического развития и организации производства. Этот план должен включать в себя следующие подразделы:

- освоение новых видов и повышение технического уровня выпускаемой продукции;
- внедрение прогрессивных технологий;

- повышение уровня механизации, автоматизации производства;
- совершенствование системы управления, планирования и организации труда и производства на предприятии;

В этом же разделе должны быть приведены расчеты ожидаемого эффекта от инновационной деятельности в управленческой и производственной сферах. По каждому направлению инновационной деятельности разрабатываются конкретные мероприятия, рассчитываются необходимые объемы инвестиций и ожидаемый экономический эффект (в форме изменения прибыли или необходимого капитала). В зависимости от целей, определенных стратегическим планом предприятия, расставляются приоритеты инновационной активности. Это позволяет сосредоточить ограниченные инвестиционные ресурсы на направлениях, наиболее значимых для предприятия.

3. Капитальное строительство. В этом разделе плана определяются объемы вводимых в плановом периоде в действие основных фондов, производственных мощностей и других объектов капитального строительства, а также уровень инвестиционного обеспечения и источники инвестиций. Одновременно для строительно-монтажных работ определяется метод их ведения (подрядный, своими силами и др.).

4. План закупок (материально-техническое снабжение). В этом разделе определяются потребность в основных материальных ресурсах и источники их получения (основные поставщики, наличие долгосрочных договоров о поставке, производственная кооперация, обеспеченность ограниченными ресурсами и т.п.), а также повышение эффективности их использования и хранения.

5. План по труду и кадрам. В этом разделе содержится анализ динамики производительности труда и ее прогноз, на этом основании определяется потребность в трудовых ресурсах, намечаются источники набора дополнительных трудовых ресурсов и методы повышения квалификации кадров, рассчитывается фонд оплаты труда при повременной оплате или определяется норматив для расчета заработной платы при иных формах оплаты труда.

6. План по себестоимости, прибыли и рентабельности производства и предприятия. Содержит динамику издержек производства, определяет резервы снижения себестоимости продукции, влияние изменения уровня себестоимости на прибыль и рентабельность. В этом же разделе приводятся расчеты ожидаемой прибыли и рентабельности производства и их динамика по годам рассматриваемой перспективы.

7. Финансовый план (бюджет). Этот раздел включает баланс доходов и расходов предприятия, расчет предстоящих расходов и отчислений, кредитные взаимоотношения, обязательства перед федеральным и местным бюджетом.

8. Охрана окружающей среды. Этот раздел предусматривает мероприятия, имеющие экологическую направленность.

Процедура *разработки* перспективного плана состоит из следующих этапов.

На первом этапе уточняются данные маркетинговых исследований, проведенных при выработке стратегического плана. Анализируется динамика

объемов продаж за предыдущие периоды, уточняются показатели фактического наличия и состояния производственных мощностей. На основе этих данных разрабатывается **производственная программа предприятия и план реализации продукции** с разбивкой по годам на рассматриваемую перспективу.

На основе производственной программы **вырабатывается программа инвестиционной деятельности предприятия**, в которой также учитываются необходимые расходы на охрану окружающей среды, оценивается **потребность в материальных и трудовых ресурсах**.

На следующем этапе осуществляется анализ динамики себестоимости производства продукции, рассчитывается **планируемая прибыль и рентабельность производства**. Рассматриваются возможности снижения себестоимости и оценивается его эффект.

Завершающим этапом составления перспективного плана является составление **финансового плана (бюджета) предприятия** на основе расчетов, осуществленных на предыдущих этапах.

Финансовый план включает баланс доходов и расходов предприятия на каждый год планируемого периода.

Большую роль при разработке перспективного плана развития предприятия имеют экономико-математические методы и использование современной вычислительной техники. Помимо автоматизации расчетных процессов использование ЭВМ позволяет проанализировать различные варианты развития фирмы при изменяющихся внешних условиях хозяйствования (изменение налоговой политики и таможенного законодательства, отмена или введение льгот, рыночные колебания спроса на продукцию, динамика цен и т.п.). Многовариантность плана позволяет провести его оптимизацию, т.е. из множества вариантов выбрать один, который позволяет добиться оптимального значения выбранных в качестве критериев показателей при соблюдении существующих ограничений.

Многовариантность обеспечивается изменением отдельных показателей при прочих постоянных и расчетом плана с учетом внесенных изменений.

Следующий уровень конкретизации плана — **этап кратко-срочного планирования - расчет годового плана предприятия**.

Годовой план экономического и социального развития является уточненной в количественных и качественных показателях годовой программой производственно-хозяйственной деятельности предприятия, содержит все необходимые технико-экономические расчеты, охватывает все стороны производственно-хозяйственной деятельности предприятия и разрабатывается по тем же разделам, что и перспективный план. Годовой план составляется с разбивкой по кварталам. Исходными документами для его составления являются:

- перспективный план развития предприятия;
- изменения законодательной базы, влияющие на результаты производственно-хозяйственной деятельности;

- уточненные данные маркетинговых исследований в области спроса на продукцию и динамика цен за предшествующий период;
- отчеты предприятия за истекший год по производству, реализации и основным финансовым показателям;
- планы-графики инвестиционных затрат и погашения кредиторской задолженности на планируемый период с учетом дефицита (профицита) за предшествующий период;
- изобретения, патенты, рационализаторские предложения дополнительно к программе освоения нововведений на планируемый год.

Годовой план составляется в несколько этапов.

Начинается планирование с формирования проекта годового плана. На этом этапе осуществляется анализ результатов предшествующего года и работы предприятия за первое полугодие текущего года, на основе чего производятся предварительные расчеты использования имеющихся материальных, трудовых и финансовых возможностей предприятия с допущением, что все действия администрации предприятия в плановом периоде будут такими же, как в предшествующих. Целью предварительных расчетов является составление ориентировочной производственной программы на планируемый год, на основе которой будет выполнен прогнозный расчет прибыли предприятия.

Даже если не произойдет существенных изменений в управлении предприятием и будет принято решение о производстве такого же объема продукции, как и в предшествующем периоде, величина прибыли по прогнозу будет отличаться от отчетной величины за рассматриваемый год.

Подобное отклонение является прямым следствием изменения внешних условий хозяйствования, которые необходимо учесть при прогнозируемых расчетах.

Наряду с изменениями внешних условий могут произойти некоторые перемены внутри самого предприятия. Например, в соответствии с перспективным планом, на планируемый год предусмотрено начало внедрения новой технологии, осуществление инвестиционного проекта, изменение качественного или количественного состава работников и т.п.

После учета соответствующих изменений предварительный расчет по прибыли принимает скорректированный вид и может являться основой для осуществления последующих этапов планирования. ***Расчеты, основанные на анализе предшествующего периода без рассмотрения возможных перемен в управлении предприятием, относятся к пассивной стадии планирования.*** Скорректированный расчет по прибыли принимает вид плана, который будет использован при составлении финансового плана. На основе финансового плана составляется плановый баланс предприятия на будущий год и производится анализ показателей прибыльности и ликвидности, а также анализируется соотношение показателей рентабельности и ликвидности. Если эти показатели свидетельствуют о стабильном экономическом положении предприятия, план принимается.

Естественно, что в условиях высокой неопределенности, нестабильности внешних экономических условий полная процедура формирования перспективных и годовых планов будет меняться в сторону упрощения, учитывая необходимость быстрой реакции на изменение окружающей экономической среды.

Оперативно-производственное планирование является завершающим этапом планирования на производственном предприятии. Оно конкретизирует и детализирует производственную программу, обеспечивает своевременное доведение до подразделений плановых заданий, а также выполняет координирующую функцию, обеспечивая слаженную работу всех подразделений предприятия. **Главной целью оперативно-производственного планирования является обеспечение равномерного бесперебойного производства продукции в заданных количествах и в установленные сроки при соответствии выпускаемых изделий стандартам качества продукции и при оптимальном использовании производственных мощностей.** В качестве основных функций оперативно-производственного планирования можно выделить следующие:

- разработка календарно-плановых нормативов производства (длительность производственного цикла, величина заделов, размер партий и т.п.);
- объемные расчеты загрузки оборудования и площадей;
- составление оперативных программ основных производственных и заготовительных цехов;
- оперативный управленческий учет и контроль выполнения оперативных программ;
- оперативное регулирование хода производства, своевременное выявление отклонений от плана, разработка и реализация мер по их устранению.

Оперативно-производственное планирование осуществляется в два этапа. На первом этапе на основе годовой производственной программы производится разработка оперативных планов производства продукции (оперативно-календарное планирование). На втором этапе выполняется постоянный непрерывный оперативно-производственный управленческий учет, контроль и регулирование выполнения планов за счет своевременного выявления и устранения возникающих в производственном процессе отклонений от заданного режима (диспетчирование).

Лекция № 16

СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Производство и реализация продукции требуют расхода определённых видов ресурсов в натуральном выражении: материальных, трудовых, информационных. Для оценки эффективности деятельности предприятия требуется оценка этих затрат в стоимостном выражении или издержек.

Себестоимость продукции (работ, услуг) представляет собой стоимостную оценку используемых в процессе производства продукции (работ, услуг) природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, а также других затрат на её производства и реализацию.

Под *себестоимостью строительных работ* понимаются затраты строительной организации на их производство и сдачу заказчику. Особенности учёта затрат и калькулирования себестоимости в строительстве определяются спецификой строительной продукции: она производится, как правило, длительное время по заказу конкретного покупателя (в отличие от промышленной продукции, конкретные покупатели которой обычно неизвестны заранее). Особенности связаны и с тем, что предприятие, выступая в роли генерального подрядчика, может привлекать к выполнению определённых работ специализированные организации - субподрядчиков, стоимость работ которых рассматривается как часть генподрядной себестоимости.

Разнородность затрат, включаемых в себестоимость продукции, по составу, экономическому назначению, роли в изготовлении и реализации продукции вызывает необходимость их классификации.

Согласно Положению о составе затрат, учёт затрат на производство должен вестись по **экономическим элементам** (т.е. по составу затрат, их экономическому содержанию: что и в каком объёме затрачено на производство) и **статьям калькуляции (статьям расходов)** (т.е. учёт затрат по целевому назначению: куда и на что эти затраты произведены).

Группировка затрат *по экономическим элементам* одинакова для всех отраслей и включает:

- 1) материальные затраты (за вычетом стоимости возвратных отходов);
- 2) затраты на оплату труда;
- 3) отчисления на социальные нужды;
- 4) амортизация основных фондов;
- 5) прочие затраты.

Данные учета себестоимости строительных работ используются в процессе анализа для выявления имеющихся внутрипроизводственных резервов, а также при определении фактических финансовых результатов деятельности строительной организации.

По способу включения в себестоимость отдельных видов продукции затраты делятся на прямые и косвенные. **Прямыми** считаются расходы, непосредственно связанные с производством строительных работ на конкретном объекте, которые можно прямо включать в себестоимость работ по соответствующим объектам учета (материалы, заработная плата рабочих). **Косвенными** называются затраты, которые относятся к нескольким объектам строительства. Они напрямую не связаны с конкретным объектом калькулирования и поэтому подлежат включению в его себестоимость расчетным косвенным

путем в результате предварительного распределения между объектами пропорционально принятому базису (например, пропорционально выручке от реализации).

По признаку участия в производственном процессе, технико-экономическому назначению затраты на производство подразделяются на основные и накладные. Под **основными** понимают технологически неизбежные расходы, обусловленные процессом изготовления продукции. К ним относятся: затраты сырья и материалов, технологическое топливо, зарплату производственных рабочих и др. **Накладные** расходы - затраты, связанные с обслуживанием процесса производства и управления.

В строительстве используются показатели *сметной, плановой и фактической себестоимости*.

До выполнения строительных работ составляется проект, кроме технической документации он содержит экономическую часть - **смету**, которая представляет собой расчёт стоимости строительства объекта на основе установленных норм. Сметная стоимость - это сумма сметной себестоимости и сметной прибыли (плановых накоплений). Таким образом, себестоимость заказа (проекта) оценивается ещё до начала работ.

Сметная себестоимость определяется проектной организацией в ходе составления необходимого комплекса проектных документов по сметным нормам и ценам в масштабе, действующем на момент её расчёта.

Она является базой для расчёта плановой себестоимости СМР и позволяет, с одной стороны, строительной организации прогнозировать уровень своих будущих затрат, а с другой стороны, заказчику – оценить пределы, в которых может осуществляться торг с подрядной строительной организацией.

И наконец, сметная себестоимость является основным показателем, по которому государственные органы налогообложения контролируют прибыльность конкретной сделки строительной организации.

Плановая себестоимость СМР представляет собой прогноз величины затрат конкретной строительной организации на выполнение определённого комплекса СМР.

Плановая себестоимость определяет величину затрат на производство работ в установленные договором сроки строительства при рациональном и эффективном использовании реально находящихся в распоряжении строительного предприятия строительных машин, механизмов и других технических, материальных, финансовых и людских ресурсов, соблюдении правил технической эксплуатации основных фондов и обеспечении безопасных условий труда.

Плановая себестоимость – меньше сметной себестоимости на сумму планируемой экономии от снижения себестоимости работ.

Плановая себестоимость используется строительной организацией для определения прибыли и возможностей своего производственного и социального развития и для других целей.

Планирование себестоимости СМР ведётся строительными организациями самостоятельно и является составной частью их бизнес-плана.

Плановая себестоимость СМР может быть определена технико-экономическим расчётом по статьям затрат на основе плана мероприятий повышения технического и организационного уровня производства по сравнению с предусмотренным в проектно-сметной документации. Точность расчёта плановой себестоимости тем выше, чем более дробными являются рассчитываемые мероприятия.

Для определения плановой себестоимости составляется смета затрат на производство строительно-монтажных работ. При планировании и учёте эти затраты группируются по статьям. При планировании себестоимости учитывается возможность снижения затрат на производство за счёт повышения производительности труда, сокращения продолжительности строительства, экономии материалов, повышения технического уровня строительного производства, улучшения использования машин и механизмов, повышения качества работ.

Фактическая себестоимость СМР – это сумма издержек (затрат), произведённых конкретной строительной организацией в ходе выполнения заданного комплекса работ в сложившихся условиях производства. Фактическая себестоимость предусматривает не только затраты, намечаемые сметой, но и другие фактические расходы, штрафы, пени, неустойки за простой транспортных средств, нарушение договора подряда, недоздачу материалов и другие непроизводственные расходы.

Для целей учета, анализа и планирования в зависимости от места возникновения затрат, роли в процессе производства и реализации продукции выделяют различные **виды себестоимости**.

По принципу возникновения затрат в процессе хозяйственной деятельности предприятия и последовательности их формирования различают цеховую (как звено стройки), производственную и полную себестоимость.

Под цеховой себестоимостью понимают затраты цеха на изготовление продукции. Для целей анализа может определяться себестоимость продукции (услуг) участка, смены, бригады.

Производственная себестоимость включает цеховую себестоимость и общезаводские затраты, а также затраты на управление предприятием.

К затратам на управление относятся:

- а) содержание работников аппарата управления, материально-техническое и транспортное обслуживание их деятельности;
- б) эксплуатационные расходы по содержанию зданий, помещений, сооружений;
- в) затраты на командировки;
- г) оплата услуг связи, вычислительных центров;
- д) оплата консультации аудиторских, информационных услуг;
- е) затраты организации по приему и обслуживанию представителей других организаций (представительские расходы).

Полная себестоимость продукции включает производственную себестоимость и внепроизводственные расходы, т.е. расходы, связанные с процессом реализации продукции. Для определения суммы таких расходов составляется

смета по типовой для Российской Федерации номенклатуре статей расходов: на тару и упаковку готовой продукции; на транспортировку (расходы на доставку продукции до станции отправления, оплата услуг специализированных транспорт-но-экспедиционных организаций); комиссионные сборы (отчисления, уплачиваемые посредническим организациям в соответствии с договорами и установленными нормами); прочие расходы по сбыту.

В зависимости от цели (планирования, учета, анализа) могут использоваться следующие разновидности себестоимости: себестоимость валовой, товарной или реализованной продукции, себестоимость сравнимой товарной продукции.

Учёт затрат ведётся бухгалтерией строительного предприятия чаще всего “позаказным” методом, при котором объектом учёта является отдельный заказ. Для каждого заказа ведётся учёт затрат нарастающим итогом до окончания выполнения работ. Этот метод в настоящее время является основным.

Цена строительной продукции, как правило, рассчитывается на основе сметной стоимости, примерная структура которой была рассмотрена выше. Поэтому если фактические затраты окажутся меньше сметной себестоимости, то это означает, что предприятие получит прибыль сверх плановых накоплений. Если же предприятие допустит перерасход, то прибыль будет меньше сметной величины, а, возможно, вообще возникнут убытки. Это и объясняет необходимость применения элементов *нормативного учёта*, который даёт возможность контролировать все отклонения от сметных и плановых норм. Так, материалы на каждый вид работ отпускаются в соответствии с нормами, каждый случай отклонений фиксируются, а его причины излагаются в приложении к материальному отчёту; размеры заработной платы, накладных расходов и др. также определяются на основе сметных (плановых) показателей.

Для решения проблемы снижения себестоимости на предприятии должна быть разработана общая концепция (программа), которая должна ежегодно корректироваться с учетом изменившихся на предприятии обстоятельств. Эта программа должна носить комплексный характер, т.е. учитывать все факторы, которые влияют на снижение издержек производства и реализацию продукции.

Содержание и сущность комплексной программы по снижению издержек производства зависят от специфики предприятия, текущего состояния и перспективы его развития. Но в общем плане в ней должны быть отражены следующие моменты:

1. Комплекс мероприятий по более рациональному использованию материальных ресурсов
2. Мероприятия, связанные с определением и поддержанием оптимального размера предприятия, которые позволили бы минимизировать затраты определяемые объемом производства.

3. Мероприятия, связанные с улучшением использования основных фондов (освобождение предприятия от излишних машин и оборудования; сдача имущества предприятия в аренду; улучшение качества обслуживания и ремонта основных средств; обеспечение большей загрузки машин и оборудования; повышение уровня квалификации персонала, обслуживающего машины и оборудование; применение ускоренной амортизации; внедрение более прогрессивных машин и оборудования и др.).

4. Мероприятия, связанные с улучшением использования рабочей силы (определение и поддержание оптимальной численности персонала; повышение уровня квалификации; обеспечение опережающего роста производительности труда по сравнению со средней заработной платой; применение прогрессивных систем и форм оплаты труда; совершенствование нормативной базы; улучшение условий труда; механизация и автоматизация всех производственных процессов; обеспечение мотивации высокопроизводительного труда и др.).

5. Мероприятия, связанные с совершенствованием организации производства и труда (углубление концентрации, специализации, кооперирования, комбинирования и диверсификации производства; внедрение бригадной формы организации производства и труда; совершенствование организационной структуры управления фирмой и др.).

Кроме того, комплексная программа по снижению издержек производства должна иметь четкий механизм ее реализации.