

Министерство образования и науки Российской Федерации  
Байкальский государственный университет экономики и права

И.Г. Торгашина

## **Экономика строительного предприятия**

Учебное пособие

Иркутск  
Издательство БГУЭП  
2015

УДК 338.45:69 (75:8)  
ББК 65.31я7  
Т60

Печатается по решению редакционно-издательского совета  
Байкальского государственного университета экономики и права

Рецензенты д-р экон. наук, проф. Т.В. Светник  
д-р экон. наук, проф. Г.В. Хомкалов

Торгашина И.Г.  
Т60 Экономика строительного предприятия : учеб. пособие / И.Г. Торга-  
шина. – Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2015. – 108 с.

Рассматриваются особенности деятельности предприятия в условиях рынка, производственный потенциал предприятия и важнейшие виды производственных ресурсов. Также освещены вопросы рыночного и сметного ценообразования в современных условиях.

Для студентов направления 38.03.01 Экономика, профиль – «Экономика инвестиционно-строительного бизнеса и управления недвижимостью» очной и заочной форм обучения.

УДК 338.45:69 (75:8)  
ББК 65.31я7

© Торгашина И.Г., 2015  
© Издательство БГУЭП, 2015

## ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие.....	4
1. Сущность понятия «предприятие» .....	5
1.1. Предприятие и его особенности как социально-экономической системы .....	5
1.2. Особенности функционирования строительного предприятия в системе инвестиционно-строительного комплекса.....	8
1.3. Факторы, влияющие на деятельность строительного предприятия, и их классификация .....	24
1.4. Производственный потенциал строительного предприятия и инструменты управления в зависимости от целей деятельности .....	34
1.5. Контрольные вопросы .....	42
2. Основные фонды строительного предприятия .....	43
2.1. Понятие основных фондов и их классификация.....	43
2.2. Виды оценки основных средств.....	47
2.3. Переоценка объектов основных средств .....	51
2.4. Амортизация основных средств .....	52
2.5. Эффективность использования основных фондов .....	58
2.6. Контрольные вопросы .....	63
3. Ценообразование и спрос в строительстве .....	64
3.1. Особенности рыночного ценообразования в строительстве .....	64
3.2. Сметное ценообразование в строительстве .....	71
3.3. Использование резервов снижения себестоимости.....	75
3.4. Контрольные вопросы .....	84
Глоссарий .....	86
Список использованной и рекомендуемой литературы.....	99
Приложение .....	102

## ПРЕДИСЛОВИЕ

В настоящее время строительная отрасль является одной из наиболее проблемных отраслей в России, причем проблемы не только связаны непосредственно с деятельностью строительных организаций, но и носят ярко выраженный социальный характер, что мешает объективному восприятию существующих тенденций.

Главная задача «Экономики строительного предприятия» состоит в оценке деятельности строительных предприятий в условиях рыночных отношений и углублении понимания взаимосвязи общеэкономических процессов и возможностей строительных предприятий.

В учебном пособии рассмотрены вопросы функционирования строительного предприятия как социально-экономической системы с учетом воздействия специфических для отрасли внешних факторов, а также вопросы управления производственным потенциалом строительного предприятия, сметного и рыночного ценообразования. Особое внимание уделяется управлению основными фондами как определяющим фактором производственных возможностей предприятия строительной отрасли. Кроме того, представлен анализ факторов, влияющих на ценообразование в строительной отрасли.

При написании учебного пособия использованы действующие в настоящее время в стране нормативные акты, данные статистических ежегодников, произведенные автором расчеты, а также другие материалы из экономической литературы и периодической печати.

Учебное пособие разработано в соответствии с программой курса «Экономика строительного предприятия» и предназначено для студентов всех форм обучения, изучающих этот предмет, а также для занимающихся самообразованием и интересующихся вопросами экономики строительства.

# **1. СУЩНОСТЬ ПОНЯТИЯ «ПРЕДПРИЯТИЕ»**

## **1.1. Предприятие и его особенности как социально-экономической системы**

Строительная отрасль является частью рыночного производства, поэтому для предприятий, относящихся к ней, свойственны функции и системные признаки любого промышленного хозяйствующего субъекта. Поскольку объектом нашего изучения выступают предприятия отрасли строительства, необходимо определить и уточнить понятие «предприятие».

В литературе можно встретить множество наименований базовой экономической единицы: фирма, компания, организация, предприятие и др. Соответственно, известны различные варианты ее определения, что подтверждает неоднозначность данного понятия. С нашей точки зрения использование именно термина «предприятие» наиболее полно отражает специфику строительной отрасли, где наличие имущественного комплекса играет решающую роль в определении функций предприятия и способа организации его основной деятельности, а многоаспектный характер данного понятия подтверждается в экономической и правовой литературе.

Существует множество подходов к рассмотрению понятия «предприятие» [15; 21; 26; 29]: с экономической точки зрения предприятие является первичным производственным звеном, с правовой – представляет собой юридическое лицо, с социальной – выступает, как правило, в качестве коллективного хозяйствующего субъекта – трудового коллектива. Это обуславливает рассмотрение предприятия в качестве целостного многоаспектного субъекта с множеством хозяйственных связей и отношений [28].

Для выделения основных свойств предприятия рассмотрим основные точки зрения на данное понятие, существующие на настоящий момент.

В юридической науке, в частности в сфере гражданского права, сложились две основные позиции в отношении понятия «предприятие»: рассмотрение предприятия либо как объекта права, либо в качестве особого субъекта. О предприятии как об объекте гражданских прав говорится в п. 1 ст. 132, п. 2 ст. 334, 1178 ГК РФ [1]. При этом предприятие выступает в качестве объекта прав и признается имущественным комплексом, относящимся к недвижимому имуществу. Гражданский кодекс регулирует сделки с предприятием как с имущественным комплексом (§ 8 гл. 30, § 5 гл. 34 и др.). В большинстве федеральных законов термин «предприятие» также употребляется как объект гражданских прав. Однако в законодательстве и в юридической литературе предприятие нередко рассматривается в качестве субъекта гражданских прав. Такое различие является следствием того, что российское законодательство оперирует понятием «предприятие» применительно к субъекту гражданских прав и участникам имущественного оборота (юридическим лицам). Правомерность такого подхода подтверждается трактовкой предприятия как юридического лица – как субъекта права в гл. 4 ГК РФ [10].

Термин «предприятие» можно и даже нужно употреблять в значении как субъекта, так и объекта права. Подобная практика применяется в законодательстве многих стран: в зависимости от целей соответствующего закона в разных отраслях права понятие предприятия применяется по-разному и может иметь разное содержание.

Таким образом, мы считаем правомерным применение понятия «предприятие» не только как имущественный комплекс, но и как юридическое лицо, имеющее организационную структуру и обладающее свойствами организации.

С социальной точки зрения предприятие – это объединение людей, возникающее для достижения определенных целей, коллектив выступает в качестве механизма, обеспечивающего функционирование предприятия.

Экономическое содержание понятия «предприятие» также различается в зависимости от целей и контекста его применения. Так, по мнению Н.М. Розановой, «предприятие – это первичная технологическая единица, учреждение с замкнутым циклом производства. Предприятие мы встречаем в виде зданий и сооружений со своими производственными площадями, где заняты различные работники» [26, с. 8]. Данное определение полностью соответствует определению, данному в ГК РФ, однако оно ограничивает предприятие лишь материальным содержанием, исключая при этом «деятельностную» основу данного понятия.

Р.Г. Коуз понимает под предприятием систему отношений, возникающих, когда направление ресурсов начинает зависеть от предпринимателя [25, с. 19]. Он обосновывает это тем, что деятельность рынка предполагает некоторые затраты и, формируя организации и предоставляя некоему авторитету право направлять ресурсы, можно сократить рыночные затраты. Данное определение, напротив, подчеркивает чисто организационную природу предприятия.

В других случаях предприятие рассматривается как социальный объект, обладающий упорядоченной внутренней структурой. В этих случаях предприятие представляет собой самоорганизующуюся систему, для которой характерны свои этапы жизненного цикла.

По мнению О.И. Уильямсона, наиболее явным преимуществом предприятия является большее разнообразие и большая точность инструментов управления, которые могут быть использованы для внутрифирменной деятельности (в сравнении с межфирменной деятельностью) [29, с. 36].

Таким образом, в условиях хозяйствования предприятие как базовое звено национальной экономики представляет собой сложную систему, объединяющую в себе взаимосвязанные компоненты социально-экономической, технологической и природной среды. Коммерческие, производственные предприятия отражают в своей структуре элементы различного происхождения (общественного, материального, информационного) и отражают, таким образом, суть сложной структуры народного хозяйства в целом.

Учитывая существующие трактовки, можно определить предприятие как базовый субъект национальной экономики, представляющий собой сложную самоорганизующуюся систему (имеющую упорядоченную внутреннюю структуру), аккумулирующую взаимосвязанные элементы различного характера.

Рассматривая предприятие как социально-экономическую систему, необходимо выделить существенные свойства систем, определяющие возможности и проблемные места. Для того чтобы было понятно, какие именно свойства систем являются определяющими в процессе функционирования предприятия, уточним данное понятие.

«Система (греч. systema – составленное из частей, соединенное) – категория, обозначающая объект, организованный в качестве целостности, где энергия связей между элементами системы превышает энергию их связей с элементами других систем» [28].

Слово «система» возникло в Древней Греции более 2 000 лет назад. Древние ученые рассматривали сложные тела и процессы как составленные из различных систем (например, атомов). Далее развитие системного анализа проходило под воздействием различных философских воззрений относительно теорий о структуре познания и возможностей предсказания. В результате такого развития системный анализ вышел на позиции методологической науки.

Системы функционируют как единое целое, что говорит о наличии у них свойств, отличающихся от свойств составляющих их частей. Такие свойства известны как эмерджентные, или возникающие. Они «возникают» только в процессе функционирования, работы системы. Разделив систему на компоненты, невозможно обнаружить ее существенных свойств, так как они проявляются только в результате действия целостной системы, а при разделении системы на составляющие свойства присущие ей как целому исчезают. Очевидно, что данное свойство присуще любому предприятию, поскольку при разделении его на отдельные подразделения (подсистемы) эффективность его функционирования значительно снизится либо станет принципиально невозможной. Первым к организационному потенциалу предприятия данное свойство применил американский ученый И. Ансофф [5]. Организационный потенциал предприятия отражает возможности, средства, ресурсы и запасы, которые могут быть задействованы для решения задач предприятия. С точки зрения основных видов деятельности, могут быть рассмотрены, по крайней мере, десять элементов организационного потенциала: производственный, административный, экономический, социальный, технологический, морально-психологический, правовой, экологический, этический и политический [15]. Указанные элементы могут служить основой для выделения подсистем предприятия.

Системный эффект может быть как существенно больше, так и существенно меньше суммарного эффекта отдельных элементов системы. Кроме того, системный эффект может иметь как положительный, так и отрицательный характер. Например, улучшение репутации фирмы у целевой аудитории – положительный эффект, а рост недовольства условиями труда среди работников – отрицательный эффект.

Однако нельзя недооценивать роль взаимодействия частей. Благодаря им система обеспечивает самосохранение, поэтому большое значение имеют отношения между ними и их взаимовлияние. Эти связи, а значит, и сама система могут быть простыми или сложными. При этом существует два типа сложности систем: детальная и динамическая. Первая предполагает наличие множества

элементов в системе, вторая же означает, что существует потенциально большое число связей между частями системы, поскольку каждая из них может пребывать в нескольких различных состояниях. Простейшие системы состоят из малого числа элементов, между которыми возможны простые связи. Сложная же система может состоять из множества элементов или подсистем, и все они могут пребывать в разных состояниях, которые будут меняться в ответ на то, что происходит с другими частями системы. Работа системы определяется отношениями между элементами, поэтому любой самый малый элемент может изменить поведение целого. Предприятие является сложной системой, характеризующейся обоими типами сложности. Наличие большого количества элементов и сложность их взаимосвязей является основанием для понимания роли управления в системе предприятия.

Важным свойством систем является самоорганизация. Самоорганизация – процесс, в ходе которого создается, воспроизводится или совершенствуется организация сложной динамической системы. Процессы самоорганизации могут происходить только в системах с высоким уровнем сложности и большим количеством элементов, связи между которыми имеют вероятностный характер. Отличительной особенностью процессов самоорганизации является их целенаправленный, но вместе с тем и спонтанный характер. Несмотря на то, что эти процессы, протекают при взаимодействии системы с окружающей средой, они автономны от нее. Данное свойство систем заслуживает более пристального внимания, поскольку дает дополнительные возможности управления предприятием. Оно позволяет многократно повысить эффективность функционирования предприятия при условии детальной изначальной «настройки» системы на функционирование в условиях воздействия внешних факторов, детерминированных в определенных пределах.

## **1.2. Особенности функционирования строительного предприятия в системе инвестиционно-строительного комплекса**

Рассмотрение особенностей строительного предприятия целесообразно начать с точки зрения форм собственности. Именно форма собственности определяет интересы лиц, принимающих решения относительно функционирования предприятия. Этот вопрос становится наиболее актуальным в строительной отрасли, поскольку только реализация интересов собственников способна удержать их в данной отрасли, а, следовательно, обеспечить существование предприятия. Для подтверждения данного тезиса рассмотрим более подробно формы собственности, характерные для строительной отрасли.

Сущность собственности – то, что определяет устойчивость и относительную неизменность ее как социального явления, заключается в имущественных, точнее, экономических отношениях между субъектами права по поводу присвоения ими материальных благ [38].

Содержание собственности воплощается в совокупности всех составляющих ее элементов: отношений владения, пользования и распоряжения. Выра-



жение содержания права собственности через триаду полномочий владения, пользования и распоряжения традиционно для российского гражданского права. Рассмотрим подробнее каждый элемент закрепленной в кодексе триады.

Право владения. В обыденном речевом обороте слово «владеть» нередко означает «властвовать», «иметь в своей собственности», «обладать». В юридической лексике термин «владение» используется более строго: владение не отождествляется с собственностью. Для неюристов 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 владлец 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 неправомочного лица. Те, кто знал или должен был знать о приобретении имущества от неправомочного лица, признаются недобросовестными приобретателями. Закон предусматривает определенные различия в их правовом положении для случаев истребования вещи из чужого незаконного владения.

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

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

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

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

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

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

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

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

Доверительное управление. Передача своего имущества в доверительное управление другому лицу – доверительному управляющему – выступает новым правомочием собственника, которого не знало предшествовавшее гражданское законодательство России. Это правомочие в своем содержании воспроизводит все элементы права собственности – права владения, пользования и распоряжения. Однако акт передачи доверительному управляющему права доверительного управления не ведет к лишению собственника принадлежащего ему титула собственности. В самом кодексе предусмотрена возможность передать имущество во владение, пользование и распоряжение других лиц, оставаясь при этом собственником передаваемых вещей [38].

Там, где есть экономическая деятельность, всегда присутствует проблема собственности. Отношения собственности пронизывают всю систему экономических отношений и сопровождают человека в любой его деятельности. Рассмотрение системы отношений собственности позволяет ответить на вопрос, в чьих интересах осуществляется экономическая деятельность. Если приоритет отдается индивидуальному интересу, то можно говорить о системе отношений индивидуального частного отношения. Если присвоение осуществляется в интересах какого-либо коллектива, то речь идет о коллективной собственности. Присвоение может осуществляться определенной социальной группой людей, что свидетельствует о наличии классовых интересов.

Собственность как экономическая категория представляет собой общественно-производственное отношение по поводу присвоения лицами (индивидами и коллективами) предметов природы, естественных и созданных трудом [11]. Основные виды собственности, признаваемые в Российской Федерации,

перечислены в п. 1 ст. 212 ГК РФ: «В Российской Федерации признаются частная, государственная, муниципальная и иные формы собственности». Тем самым, законодательно закреплена классификация отношений собственности на две сферы: сферу частной собственности и сферу публичной собственности.

Субъектами компетенции частной собственности выступают граждане и юридические лица. Участниками отношений публичной собственности выступают: Российское Общество в целом (Федеральный капитал), субъекты Российской Федерации, муниципальные образования.

В дореформенный период имущество строительных организаций находилось в государственной собственности. Выбор строительных объектов, система финансирования, система материально-технического снабжения, сроки сдачи объектов в эксплуатацию – все подчинялось жестким требованиям административной экономики. В 90-е гг. структура управления строительством была децентрализована. В строительстве произошла структурная перестройка и адаптация к работе в рыночных условиях, сформировались многообразные формы собственности. Организационно-правовые формы хозяйствования в строительстве, как и в других отраслях, претерпели довольно сложную эволюцию. В настоящее время в Гражданском кодексе РФ зафиксированы различные формы хозяйствования, основанные на всех существующих в РФ формах собственности, т.е. частной, государственной, муниципальной и смешанной.

Распределение строительных предприятий по формам собственности в Российской Федерации представлено на рис. 1.

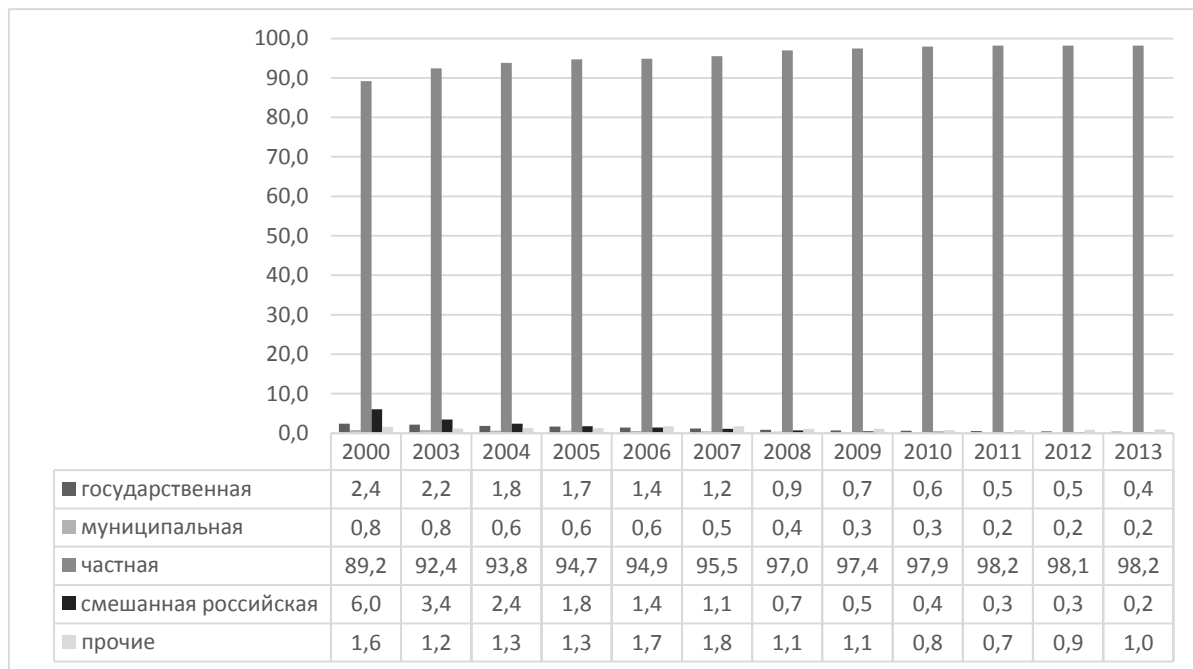


Рис. 1. Распределение строительных предприятий по формам собственности, % от общего числа

Выбор экономической формы хозяйствования обуславливается уровнем развития материально-технической базы производства. Производственные же отношения приобрели экономический характер, т.е. зависимость от вышестоя-

щей инстанции сменилась зависимостью от потребителя, который платит деньги за строительную продукцию.

В настоящий момент в соответствии с Гражданским кодексом РФ могут создаваться юридические лица как организации только в следующих организационно-правовых формах:

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

Длительное время законодательными актами были установлены организационные формы [18], представленные на рис. 2.



Рис. 2. Классификация юридических лиц по организационно-правовым формам

Федеральным законом от 05.05.2014 г. № 99-ФЗ, который, за исключением отдельных положений, вступает в силу с 1 сентября 2014 г., в ГК РФ внесен ряд изменений. В частности, с указанной даты из ГК РФ исключаются положения о закрытых акционерных обществах. Это связано с тем, что вместо конструкций открытого и закрытого акционерных обществ вводится дифференцированное регулирование статуса публичных и непубличных акционерных обществ.

Публичным будет признаваться акционерное общество, акции которого и ценные бумаги которого, конвертируемые в его акции, публично размещаются (путем открытой подписки) или публично обращаются на условиях, установленных законами о ценных бумагах. Правила о публичных обществах будут применяться также к акционерным обществам, устав и фирменное наименование которых содержат указание на то, что общество является публичным.

Акционерные общества, которые не отвечают обозначенным признакам, будут признаваться непубличными.

Законодательством не предусмотрена необходимость проведения реорганизации, ликвидации или «перерегистрации» юридических лиц в связи с вступлением в силу Закона № 99-ФЗ. В связи с этим ЗАО просто должны будут внести необходимые изменения в свои уставы (в том числе и в свои наименования) для приведения их в соответствие с требованиями Закона № 99-ФЗ. Поскольку закрытые акционерные общества не вправе производить открытую подписку, то ЗАО «превращаются» в непубличные акционерные общества. В связи с этим, помимо внесения иных необходимых изменений в устав, ЗАО должно будет изменить фирменное наименование, убрав из него указание на тип общества («закрытое»). Требования о включении в фирменное наименование указания на то, что общество является непубличным, закон не содержит. Если же общество планирует проводить открытую подписку на свои ценные бумаги, в его фирменное наименование следует включить указание на то, что оно является публичным [32].

Таким образом, после вступления в силу изменений к Гражданскому кодексу классификация предприятий по организационно правовым формам принимает следующий вид (рис. 3).

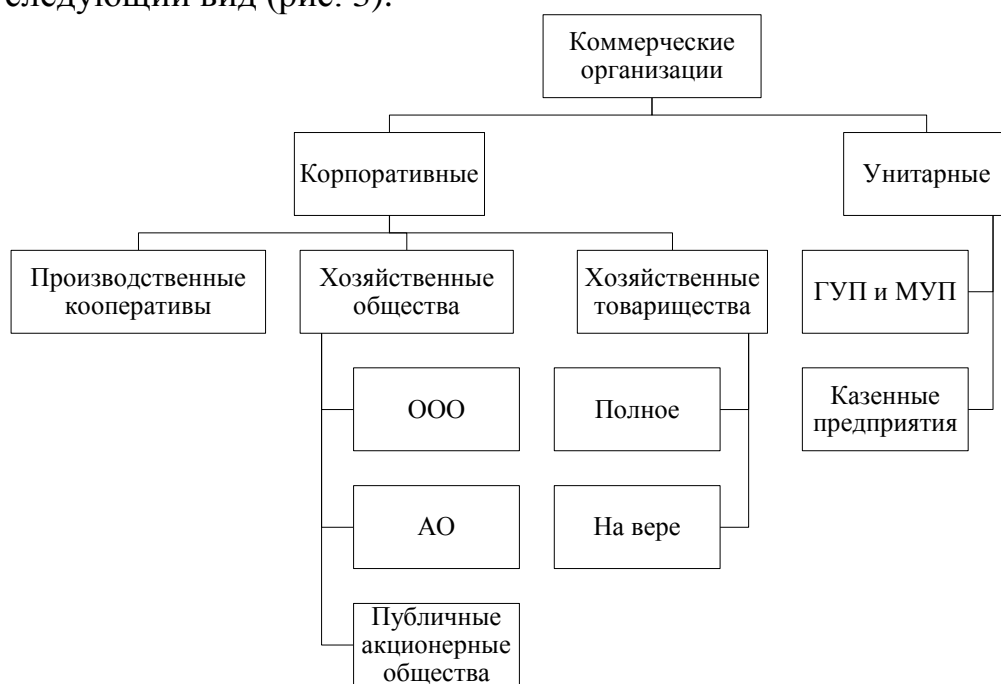


Рис. 3. Новая классификация коммерческих организаций по организационно-правовой форме

Поскольку практика перехода на новые организационно-правовые формы на текущий момент не имеет статистического отражения, рассмотрим коротко основные отличительные признаки и особенности каждого из уже существующих видов организационно-правовых форм.

Хозяйственные товарищества создаются двух видов: полное и коммандитное товарищество. Несмотря на некоторые различия в механизме действия ответственности различных типов участников данных видов товариществ, общим для них является неограниченная ответственность основных участников своим имуществом по обязательствам товарищества, возникающим в процессе

предпринимательской деятельности. Поскольку механизм ответственности участников товариществ недостаточно экономически привлекателен, данная организационно-правовая форма деятельности в предпринимательской сфере России, в частности в строительстве, имеет очень ограниченное применение.

Более распространены хозяйственные общества, которые создаются в форме:

- обществ с ограниченной и дополнительной ответственностью;
- открытых и закрытых акционерных обществ;
- дочерних и зависимых хозяйственных обществ.

Достаточно распространенной организационно-правовой формой хозяйствования в современной рыночной экономике во всех отраслях производства, в том числе и в строительстве, является общество с ограниченной ответственностью. Участники обществ с ограниченной ответственностью не отвечают по обязательствам общества и несут риск убытков только в пределах стоимости их вкладов в уставный фонд своего общества и имеют право в любое время выйти из него независимо от согласия других его участников. Это положение расширяет свободу участников общества, что делает данную форму хозяйствования более привлекательной для них.

Акционерная форма собственности (акционерное общество) предусматривает разделение уставного капитала на определенное количество акций, подтверждающих право их владельца в управлении акционерным обществом, право на получение дивидендов в результате прибыльной работы, в распределении остатков имущества при ликвидации общества.

Основная масса акционерных обществ в России создана в результате приватизации государственных предприятий и организаций. В строительстве объектами приватизации явились строительно-монтажные тресты и приравненные к ним организации. Преобразование трестов в акционерные общества с сохранением их как хозяйственных единиц произошло посредством акционирования, т.е. выпуска акций в соответствии со стоимостью их основных и оборотных средств и выкупа их владельцами приватизационных чеков (ваучеров) и денежных средств. Большая часть трестов в процессе приватизации распалась на относительно мелкие организации типа товариществ, обществ с ограниченной ответственностью и др.

Формально каждый человек, который приобрел акцию открытого акционерного общества, является его совладельцем и имеет номинальное право на управление им, но фактически для реализации этого права необходим соответствующий пакет акций (25–50 % всех выпущенных акций).

Акционерная форма собственности при ведении бизнеса в любой сфере производства достаточно удобна для лиц, имеющих свободные средства и желающих вложить их в дело, приносящее доход. А также для крупного бизнеса, предполагающего необходимость масштабной аккумуляции капитала для осуществления серьезных хозяйственных проектов.

По характеру ответственности во взаимоотношениях с другими субъектами и способом реализации интересов собственности акционерные общества аналогичны обществам с ограниченной ответственностью, что и определило

наибольшее распространение этих форм собственности среди строительных предприятий.

Производственные кооперативы (артели) представляют собой добровольные объединения граждан на основе членства для совместной производственной или другой хозяйственной деятельности, основанной на их личном трудовом или ином участии и объединении его членами имущественных паевых взносов. Число членов кооператива должно быть не менее пяти. Члены производственного кооператива несут субсидиарную ответственность по обязательствам кооператива в соответствии с порядком, определенном в уставе кооператива.

Муниципальные унитарные предприятия – это такие производственные образования, которые создаются государством и органами местного самоуправления, наделяются ими необходимыми средствами и на коммерческих принципах действуют в соответствии с теми целями и задачами, которые для них определяют учредители. Собственник имущества предприятия, основанного на праве хозяйственного ведения, не отвечает по обязательствам предприятия. В равной мере и предприятие такого типа не отвечает по долгам собственника имущества. Таким образом, мера экономического обособления унитарных предприятий обозначена четко и жестко. Но есть ситуации, когда собственник имущества может быть привлечен к субсидиарной ответственности, – в случае, если несостоятельность предприятия вызвана действиями учредителя – собственника. В настоящее время данная форма хозяйствования является одной из самых редких.

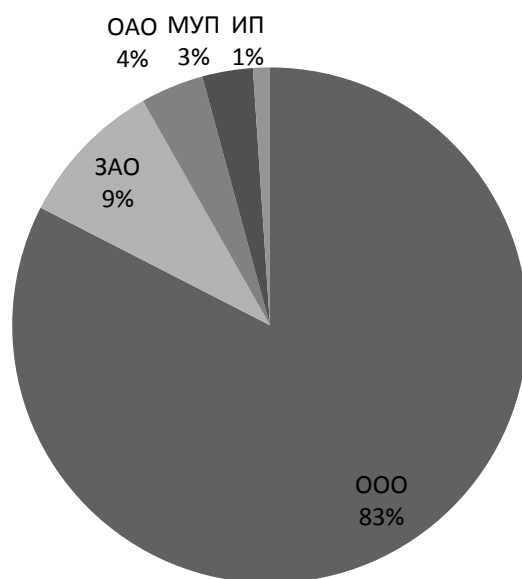


Рис. 4. Распределение строительных предприятий Иркутской области по организационно-правовым формам, % от общего числа предприятий

Анализ строительной отрасли показал, что в настоящее время в Иркутской области преобладающей формой собственности среди строительных предприятий является общество с ограниченной ответственностью. Так, порядка 83 % всех зарегистрированных строительных предприятий являются общества-

ми с ограниченной ответственностью (рис. 4). Остальные 17 % распределены между акционерными обществами, муниципальными предприятиями и индивидуальными предпринимателями. При этом основная часть акционерных обществ представлена в форме закрытых акционерных обществ.

Данная статистика отражает специфику строительной отрасли. Как было сказано выше, исторически акционерные общества образовывались на базе крупных приватизированных строительных трестов, но впоследствии большинство из них распались. В результате, несмотря на формально сохранившуюся организационно-правовую форму, число реальных собственников строительных акционерных обществ часто оказывается не более трех лиц, что подтверждается на примере предприятий Иркутской области. Кроме того, данной ситуации способствует и тот факт, что в России на рынке ценных бумаг акции строительных компаний практически не представлены.

Таким образом, как правило, собственник и топ-менеджер совпадают в одном лице не только в малых, но и в крупных строительных предприятиях. Собственники строительных предприятий не просто рантье, но и менеджеры, принимающие управленческие решения, в том числе и о продолжении деятельности предприятия в данной отрасли. С точки зрения эффективности управления, заинтересованность собственника не только в результатах деятельности, но и в производственном процессе может быть оценена как преимущество. Они непосредственно видят реализацию своих интересов, и поэтому более ответственно относятся к вопросам управления предприятием. Однако существуют и недостатки, поскольку собственник единолично принимает решение, оставаться ли в отрасли. При наличии совета директоров для ухода из бизнеса необходимо солидарное решение всех участников. Таким образом, ответственность собственников размывается, но устойчивость предприятия повышается.

Организационно-производственная структура строительных организаций зависит от их размеров, вида строительства, условий работы и организационно-правовой формы, при этом организационно-правовая форма влияет в основном лишь на верхний уровень управления. Среднее и низшее звено обычно мало зависят от того, является ли строительная организация обществом, товариществом, кооперативом или унитарным предприятием. В основном это проявляется косвенно, через размер этой организации и объемы выполняемых работ – чем меньше предприятие, тем проще может быть его структура. Общим принципом формирования структуры строительных, как и любых других производственных организаций, является выделение четырех основных групп подразделений – руководство, линейные, функциональные и вспомогательные.

Руководство организации представляет собой руководитель (может именоваться «начальник», «директор», «генеральный директор» и т.д.), технический руководитель («главный инженер», «технический директор»), коммерческий руководитель («директор по маркетингу», «заместитель начальника по общим вопросам» и т.д.), в крупных организациях могут быть и другие руководители.

Линейные подразделения – это подразделения, реализующие основной вид деятельности, т.е. ведущие строительные-монтажные работы и создающие



строительную продукцию (в строительных управлениях – это строительные участки, в трестах – строительные управления и т.д.).

Функциональные подразделения – это отделы, обеспечивающие нормальное функционирование руководства, – бухгалтерия, производственно-технический отдел, отдел кадров и т.д.).

Вспомогательные производственные подразделения – это участки или отделы, обеспечивающие нормальную работу линейных подразделений – ремонтные службы, транспортные подразделения и т.д.

Наиболее типичной и распространенной структурой строительного предприятия является линейно-функциональная, доставшаяся «в наследство» от периода централизованного управления экономикой. Организационная структура крупного строительного предприятия выглядит следующим образом (рис. 5).

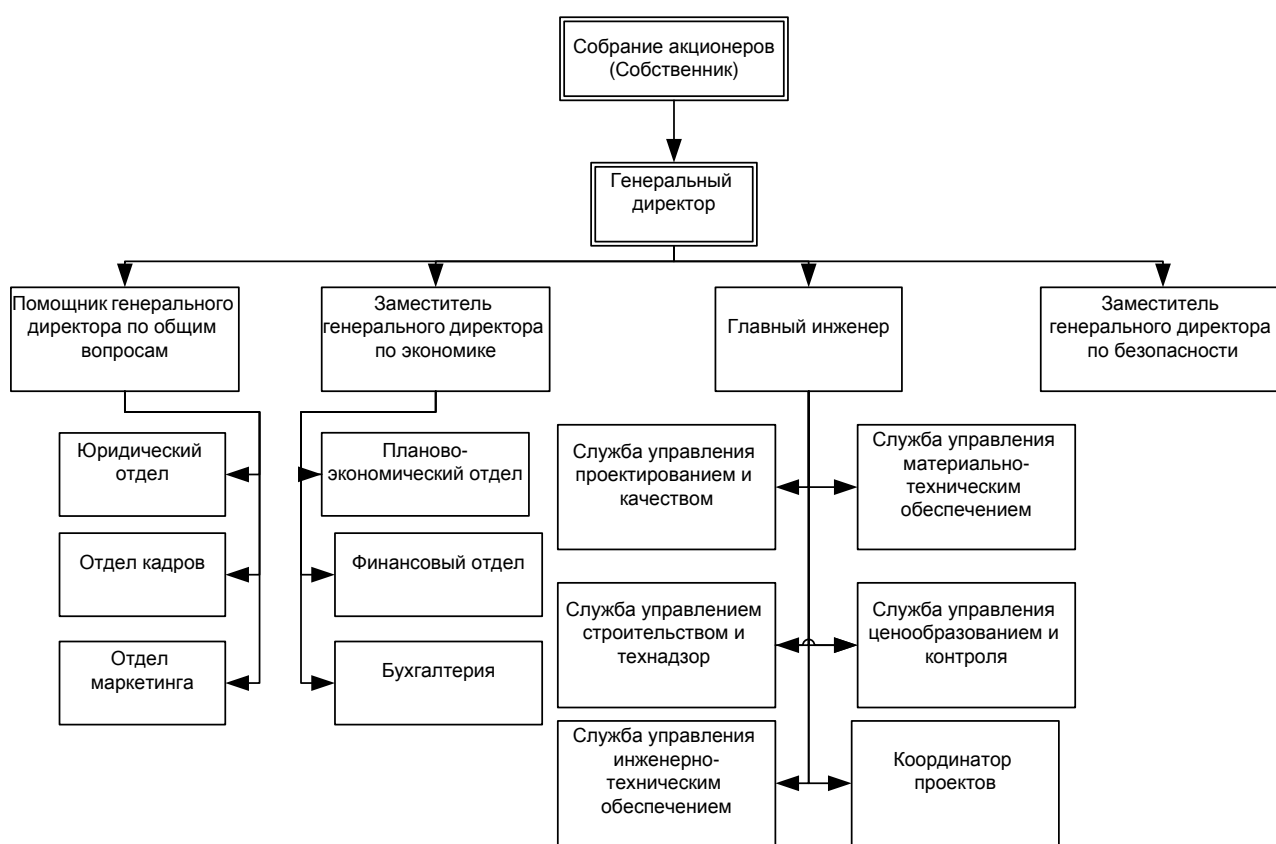


Рис. 5. Организационная структура типичного строительного предприятия

Современные организационные структуры предприятий в строительстве имеют множество модификаций в зависимости от объемов, выполняемых СМР, территориальной рассредоточенности объектов строительства и специфики выполняемых работ.

Немаловажную роль в функционировании строительных предприятий играет территориальное положение, влияющее как посредством природно-климатических условий, так и социально-экономического развития региона. В соответствии с российским законодательством, «регион – часть территории РФ, обладающая общностью природных, социально-экономических, национально-культурных и иных условий. Регион может совпадать с границами территории

субъекта РФ либо объединять территории нескольких субъектов». Различия в уровне развития региональных рынков строительства и промышленности строительных материалов и конструкций обусловлено объективными макроэкономическими условиями их формирования. Пространственная дифференциация стартовых условий и потенциалов накладывает ограничения на масштабы, скорость развития и структурные особенности строительной отрасли. Формирование региональных рынков в значительной степени зависит от степени концентрации капитала в регионах, природных и экономико-географических факторов (наличия запасов минеральных ресурсов, геополитического положения, уровня экономической развитости региона и т.п.), уровня развития инженерной и социально-бытовой инфраструктур и многих других факторов [8].

Мы будем рассматривать строительный комплекс Иркутска и Иркутской области как единый региональный комплекс, поскольку большинство предприятий, зарегистрированных в разных городах области, осуществляют свою деятельность и фиксируют ее результаты на территории всей области [12].

Важным показателем, характеризующим экономическое состояние региона, является внутренний региональный продукт (ВРП). Он характеризует стоимость конечных товаров и услуг, произведенных резидентами страны за тот или иной период. ВРП используется для характеристики результатов производства, уровня экономического развития, темпов экономического роста, анализа производительности труда в экономике и т.д. Данные показателя ВРП на душу населения за год [30; 34] приведены на рис. 6.

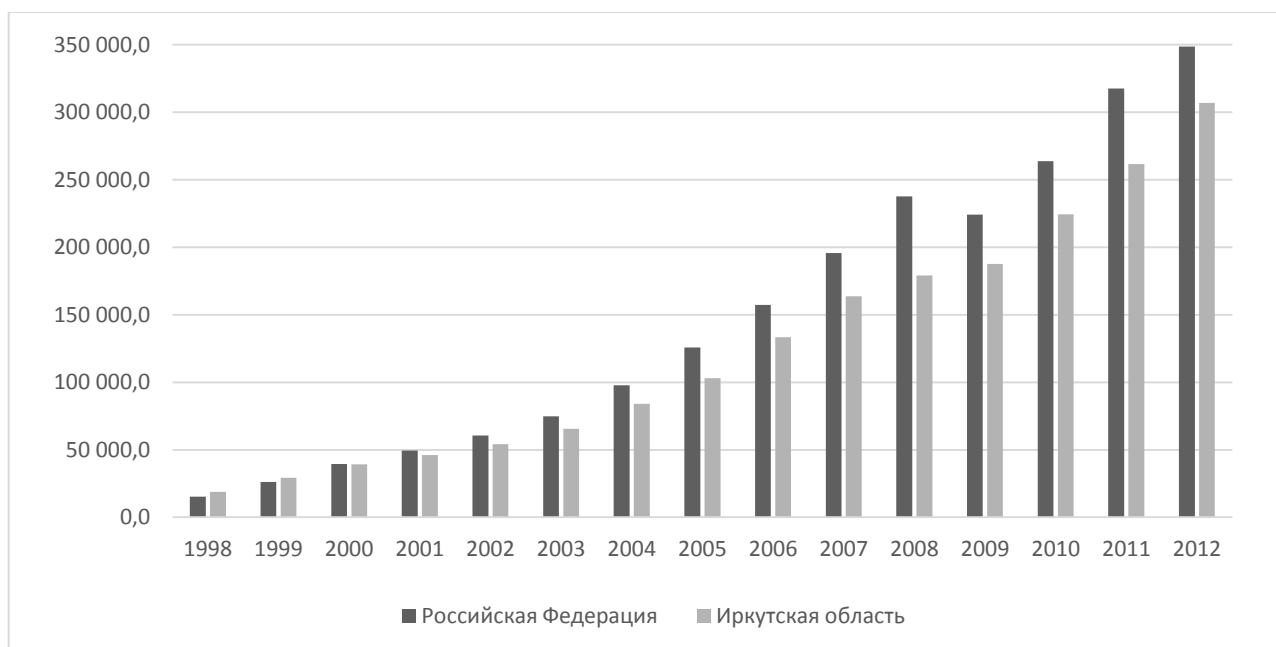


Рис. 6. Внутренний региональный продукт на душу населения, р.

Как видно из рис. 6, ВРП на душу населения в Иркутской области растет примерно с той же скоростью, что и средний по стране. Однако абсолютное значение ниже средне российского на 20 %, что говорит о слабом развитии производства в регионе.

Анализ показателей численности строительных свидетельствует о том, что в период с 2000 по 2012 г. их количество в Российской Федерации существенно (на 35,9 %) возросло, что может расцениваться как сигнал роста конкуренции на рынке строительной продукции страны. Данный показатель по Иркутской области сопоставим с общероссийским. Общее число организаций строительного комплекса по состоянию на январь 2013 г. составило более 175 тысяч, а число работников, официально занятых в строительном комплексе – 3,3 млн человек (около 7,0 % от всего работающего населения). При этом рост числа организаций обеспечило появление большого количества мелких фирм, с численностью работников до 100 человек. Количество таких организаций увеличилось в 2,18 раза. Учитывая характер работ и возможности малых строительных компаний, можно сделать вывод о росте конкуренции преимущественно в сфере мелкого строительного бизнеса (ремонта квартир и осуществление специализированных СМР, не требующих дополнительных разрешений и допусков). Среди крупных же предприятий (более 100 человек) заметна тенденция перехода от выполнения только подрядных функций к совмещению функций заказчика, застройщика и подрядчика (рис. 7).

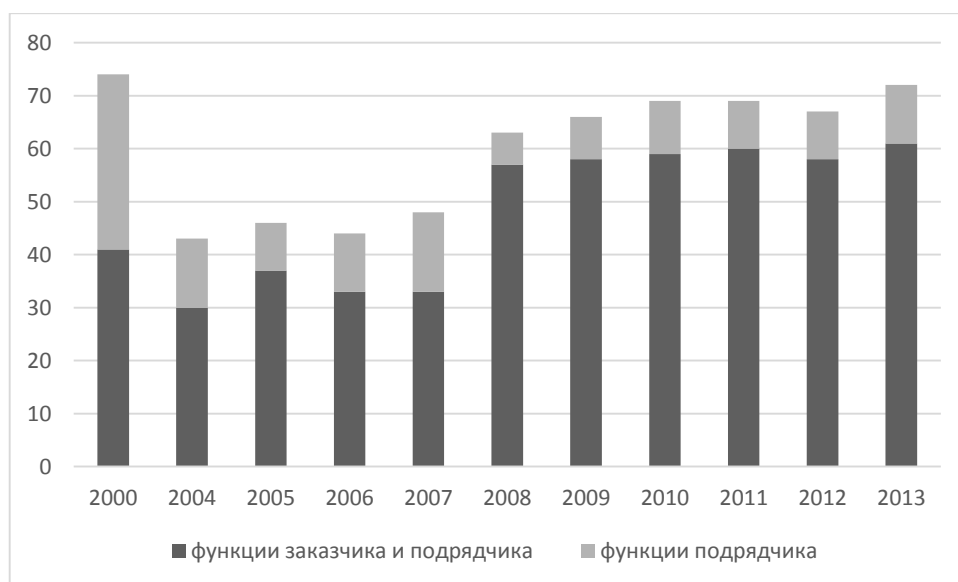


Рис. 7. Распределение строительных предприятий по выполняемым функциям, ед.

Отметим также, что большинство строительных организаций, действующих в настоящее время на рынке, – это предприятия частной формы собственности.

На рис. 8–11 представлены данные об изменении объемов выполненных работ по виду деятельности «Строительство» и физические объемы ввода в эксплуатацию жилых домов по России в целом и по Иркутской области.

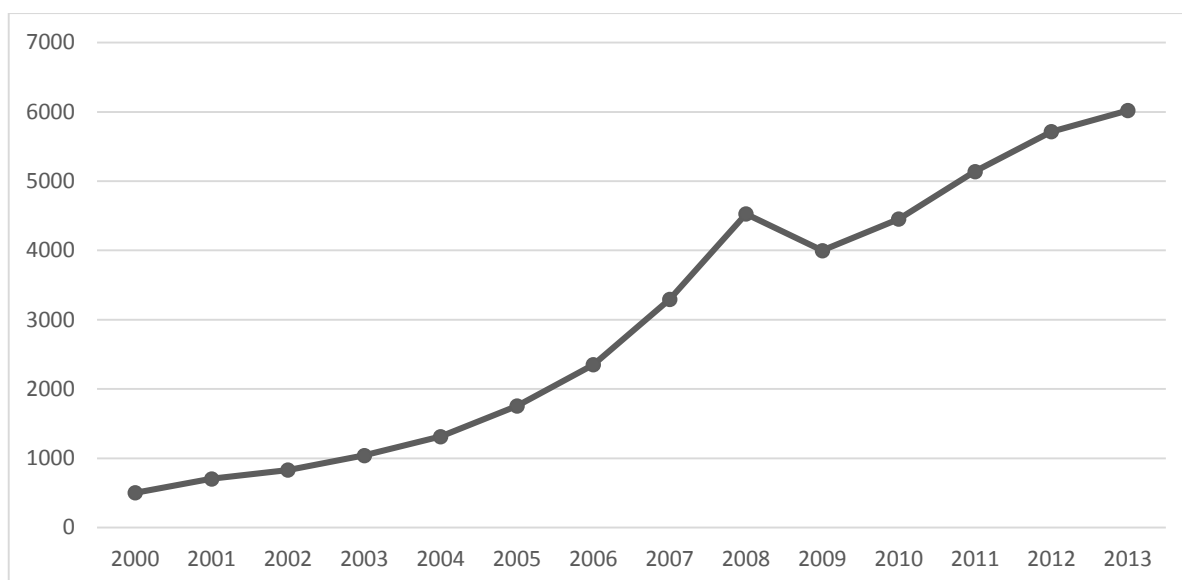


Рис. 8. Объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство» в РФ, млрд р.

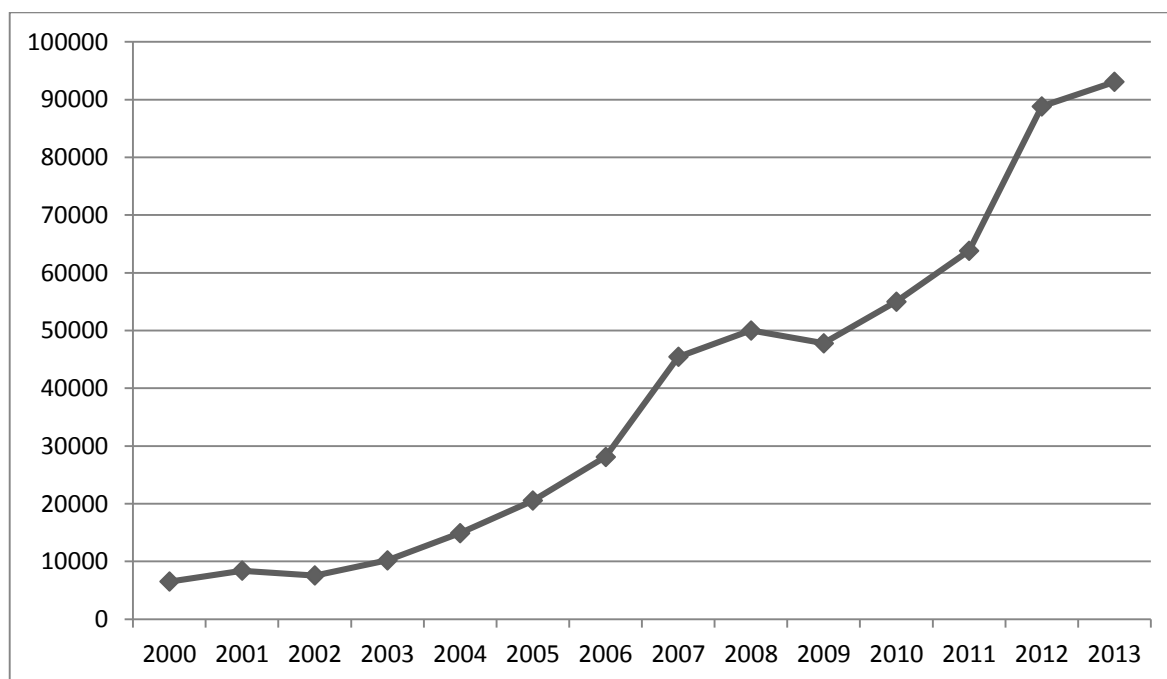


Рис. 9. Объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство» в Иркутской области, млн р.

В период финансового кризиса 2008–2009 гг. объемы строительно-монтажных работ и ввод жилых площадей как в России в целом, так и в Иркутской области снизились, однако строительная отрасль достаточно быстро преодолела последствия кризисных явлений и возобновила тенденции к устойчивому росту.

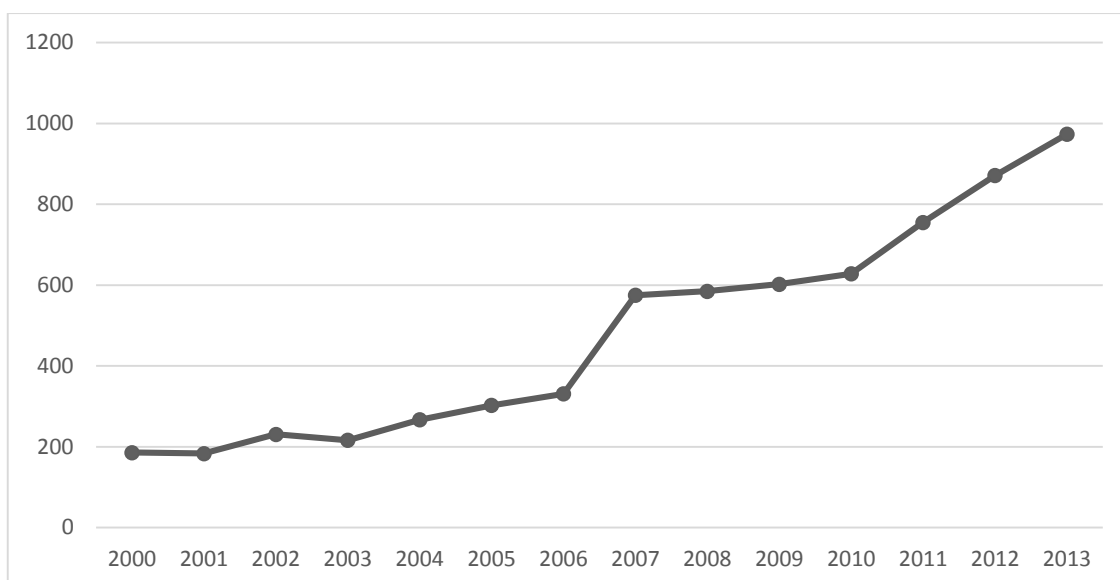


Рис. 10. Ввод в действие общей площади жилых домов в Иркутской области, тыс. м<sup>2</sup> общей площади

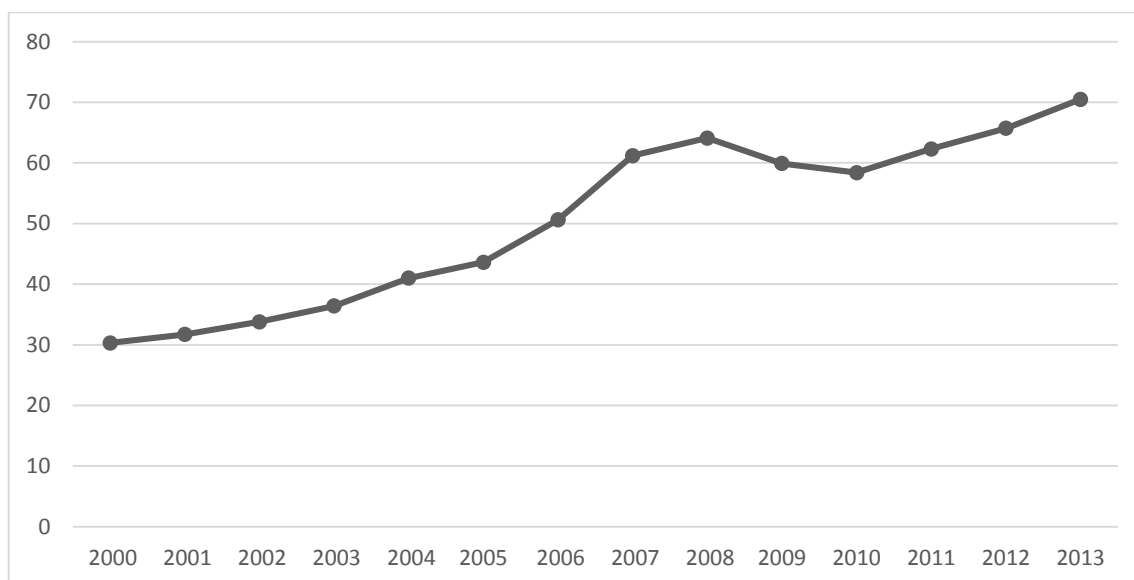


Рис. 11. Ввод в действие общей площади жилых домов в РФ, млн м<sup>2</sup> общей площади в России

Данная динамика объясняется и общим сокращением инвестиций в основной капитал в период кризиса 2008–2009 гг. (рис. 12).

Статистические данные по Иркутской области показали снижение объема инвестиций в основной капитал в 2009 г. на 26,8 %. В 2010 г. снижение массы инвестиций в основной капитал продолжилось, однако с гораздо меньшими темпами. Также несмотря на незначительное увеличение доли строительства в структуре инвестиций в основной капитал (с 2,7 до 2,9 %), в 2009 г. произошло снижение массы инвестиций в отрасль на 27,1 % по сравнению с предыдущим годом. К факторам, способствующим снижению объема инвестиций, можно отнести уменьшение объемов производства товаров и услуг, снижение объемов прибыли предприятий, повышение процентных ставок по выданным кредитам,

приостановка реализации инвестиционных проектов. Анализ факторов важен для принятия адекватных мер в случае повторения кризисных явлений.

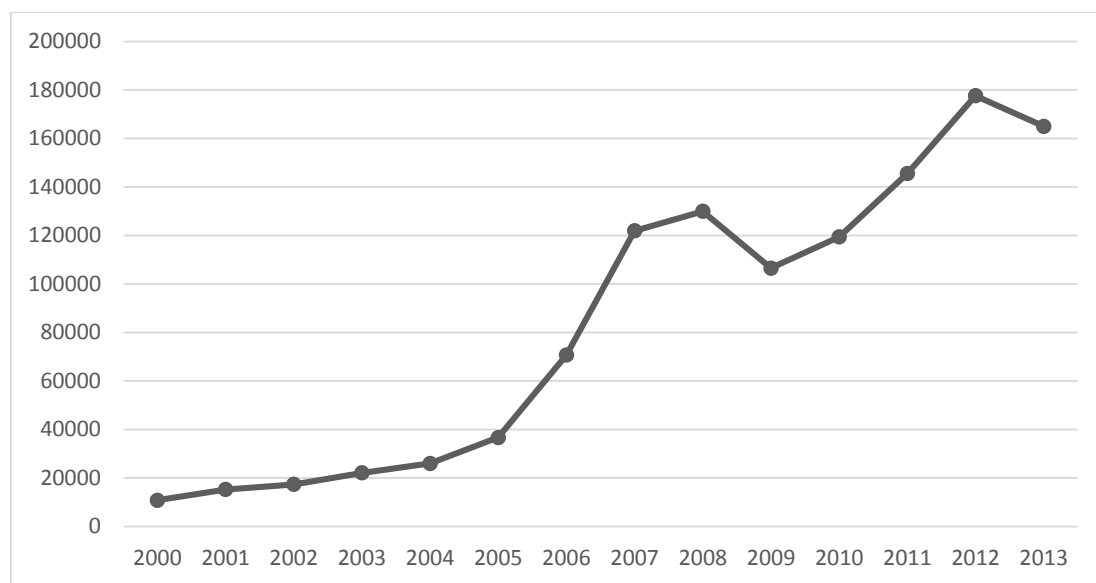


Рис. 12. Инвестиции в основной капитал по Иркутской области, млн р.

Кроме того, заметно изменение структуры инвестиций по источникам. Источники инвестиций можно разделить на несколько видов: для жилищного строительства основную роль играют средства дольщиков, т.е. населения; для строительной отрасли в целом – это бюджетные инвестиции, инвестиции девелоперов, а также заемные средства. Основным источником инвестиций продолжают оставаться собственные средства. Под воздействием кризисных явлений, и как следствие, снижения доступности финансовых ресурсов, существенно сократилась доля привлеченных средств среди источников финансирования. В частности, доля кредитов банков по Иркутской области сократилась на 30 %.

Положительными можно считать произошедшие в структуре инвестиций по видам основных фондов изменения в пользу строительства жилой и нежилой недвижимости (рис. 13).

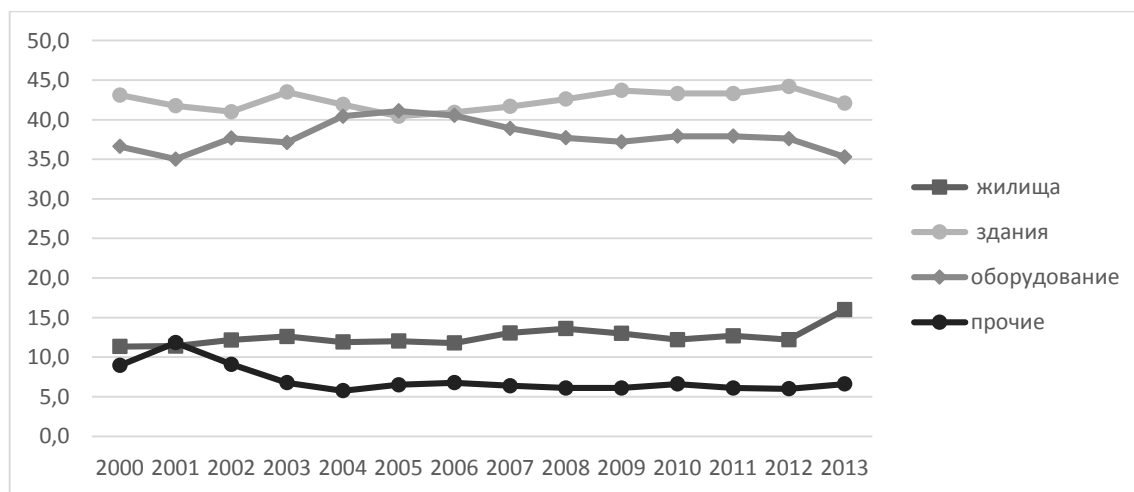


Рис. 13. Структура инвестиций в основной капитал, %

По данным национального рейтингового агентства «Эксперт РА», инвестиционный рейтинг региона – 2В, что означает средний потенциал – умеренный риск. Среди субъектов РФ по инвестиционному риску регион занимает 55-е место, по инвестиционному потенциалу – 16-е место. Наименьший инвестиционный риск – финансовый, наибольший – экологический. Наибольший потенциал – природно-ресурсный. По рейтингу финансовой и экономической устойчивости регион относится к группе значительного спада, по рейтингу социальной устойчивости – к группе глубокого спада. По комплексному рейтингу антикризисной устойчивости – к группе значительного спада.

Немаловажным для развития строительной отрасли региона является показатель среднедушевого дохода (рис. 14), поскольку он характеризует благосостояние населения, которое является основным инвестором жилищного строительства.



Рис. 14. Динамика среднедушевого дохода населения, р./чел.

Как видно из графика, несмотря на общую тенденцию увеличения среднедушевого дохода, в последнее время заметно замедление его роста. Кроме того, данный показатель по Иркутской области отстает по данным 2010 г. от среднего по РФ более, чем на 20 %, что свидетельствует о низкой покупательской способности населения. Однако в структуре использования доходов населения доля приобретения недвижимости постоянно увеличивается с 2000 по 2009 г., что свидетельствует о наличии спроса на жилье и постоянно растущей потребности в жилье. Стоит также обратить внимание на динамику цен на рынке жилья.

Как видно из рис. 15, после продолжительного роста, в 2009 г. цены как на первичную, так и на вторичную недвижимость резко снизились. Это связано с резким падением спроса и снижением инвестиционной активности населения вследствие кризисных явлений. В 2010 г. цены продолжили снижение, но с уже гораздо меньшими темпами.

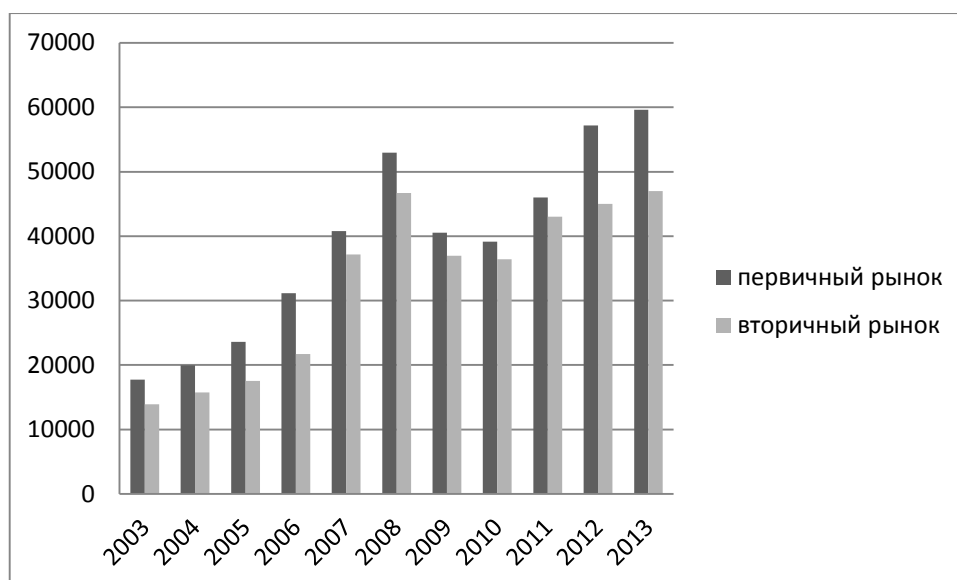


Рис. 15. Средние цены на рынке жилья за 1 м<sup>2</sup> общей площади по Иркутской области, р.

После кризиса цены росли несмотря на увеличение объемов предложения жилья (см. рис. 8 и 10). Следовательно, равновесный спрос достигается на рынке жилья в Иркутской области за счет роста цен. Чтобы переломить эту тенденцию необходимо более интенсивное развитие жилищного строительства.

Проведенный нами анализ позволил сделать вывод, что оценки, которые даются правительством и обществом относительно строительной отрасли часто тенденциозны. В итоге всегда следует обвинение строителей в завышении цен. Это особенно касалось периода до 2008 г., когда этот рост составлял по разным регионам 15, 18, а иногда и 20 %. Однако анализ ситуации в строительной отрасли показал, что эта ситуация сложилась объективно. Из-за острой социальной значимости строительной продукции, очень часто не учитывается, что строительные предприятия действуют на общих рыночных принципах. И, несмотря на специфические особенности строительной отрасли, при формировании цены продажи жилья действуют общие экономические законы.

### 1.3. Факторы, влияющие на деятельность строительного предприятия, и их классификация

Каждое предприятие осуществляет свою деятельность в соответствии с законодательными актами страны пребывания и своими собственными правовыми нормативными актами – уставом и учредительным договором. Помимо этого, в любой организации действуют объективные социально-экономические законы, даже если они официально не зафиксированы, и, кроме того, проявляется влияние всевозможных закономерностей и зависимостей, обусловленных связями элементов организационной системы и влиянием внешней среды.

Внутренняя среда характеризуется организационной структурой и включает в себя все основные элементы и подсистемы, обеспечивающие и осуществля-



ющие протекающие в ней процессы. К числу основных элементов внутренней среды могут быть отнесены люди, технологии и организационная культура, а в составе основных подсистем организации можно выделить социальную, производственно-техническую, информационную, экономическую и маркетинговую [15, с. 103].

Предприятие – это открытая система, которая может существовать лишь при условии активного взаимодействия с окружающей средой. Среда функционирования предприятия формирует условия его деятельности и влияет на поведение социально-экономических систем. Поскольку все объекты и процессы внешней среды находятся в постоянном движении и непрерывно (хотя и с разной скоростью) претерпевают изменения, число и разнообразие факторов, на которые вынуждена реагировать организация, крайне велико. Стоит также учитывать, что изменение одного фактора в той или иной степени приводит к изменению множества других. Кроме того, изменения во внешней среде происходят с высокой степенью неопределенности и непредсказуемости, что отчасти обусловлено неспособностью менеджеров предвидеть или «просчитать» возможные последствия происходящих изменений.

Поскольку организации имеют очень ограниченные возможности влиять на внешний контекст своей деятельности, им приходится непрерывно адаптироваться к протекающим вокруг них изменениям, т.е. изменяться самим, что возможно благодаря способности к изменениям, заложенной в природе социальных систем, включая общественные и производственные организации.

Объективные законы и зависимости функционирования предприятия обусловлены природными свойствами процессов, и поэтому влияние на них со стороны человека невозможно либо ограничено и состоит в выявлении и субъективном использовании объективных взаимозависимостей, а также формировании субъективных взаимосвязей. Субъективные же законы и закономерности могут формироваться человеком. Формирование субъективных законов является результатом деятельности субъектов управления и осуществляется с учетом как объективных, так и субъективных действующих законов.

«Внешнее» и «внутреннее» любого субъекта/объекта являются философскими категориями: «внешнее выражает свойства объекта как целого и характер его взаимодействия с окружающей средой, внутреннее – его структуру, сущность». Под термином внешняя среда экономической системы следует понимать ее окружение, сферы и факторы, в которых она функционирует. Отметим, что в экономической науке и практике применяются и «усеченные» варианты этого термина – рыночная, деловая, операционная, предпринимательская, социальная среда и пр., характеризующие один или несколько аспектов понятия «среда», значимых в рассматриваемом контексте. Под внутренней средой экономической системы понимается единство всех многообразных свойств, взаимоотношений, факторов и сфер внутренней жизнедеятельности, а также ее структура. Условия существования системы – это совокупность необходимых для нее элементов среды, с которыми она находится в неразрывном единстве и без которых не может существовать.

Для эффективного функционирования в динамичном многофакторном окружении необходимо иметь представление о том, какие именно факторы и в какой степени влияют на деятельность предприятия. Укрупненно можно выделить несколько групп внешних факторов.

1. **Социально-политические**, несущие в себе национальные, культурные, этические нравы и традиции населения, что в свою очередь находит выражение в склонности людей к тому или иному виду производственной деятельности. Наиболее ощутимыми факторы этой группы становятся в периоды, когда люди сталкиваются с неопределенностью политического выбора и, как следствие, неизвестностью последствий принятых решений.

2. **Природные и экологические** факторы ограничивают имеющиеся в распоряжении предприятия ресурсы естественного происхождения, доступные в стране, регионе или районе его функционирования, а также вводят пределы допустимого вредного воздействия на окружающую среду. В Иркутской области этот фактор стал решающим в возможности продолжения деятельности некоторых предприятий. Так, в 2008 г. Байкальский ЦБК, из-за вредного воздействия выбрасываемых им отходов в Байкал, был вынужден перейти на замкнутый цикл водооборота, что лишило его возможности выпускать наиболее рентабельные виды продукции и привело к остановке производства.

3. **Технологический** аспект внешней среды проявляется в используемых способах преобразования ресурсов. Влияние данных факторов напрямую связано с научно-техническим прогрессом, благодаря которому существует тенденция постоянного усложнения и повышения качества производимой продукции. Предприятие, использующее все преимущества новых технологий, тем не менее, может столкнуться с рядом сопутствующих трудностей, классическим примером которых является недостаток доступных квалифицированных кадров.

4. **Правовые** характеризуют свободу деятельности предприятия на территории конкретной страны либо административной единицы. Правовые акты не только регламентируют трудовые взаимоотношения, хозяйственные сделки, защищают права потребителей, но и накладывают ограничения на доступность ключевых ресурсов. Так, наиболее показательным для рассматриваемой задачи исследования примером являются ограничения землеотвода, которые значительно тормозят развитие строительной отрасли в регионе. Стоит отметить, что, несмотря на защитительный характер законодательно зафиксированных норм, часто, из-за коррумпированности и аффилированности ответственных лиц, они становятся губительными даже для добросовестных организаций.

5. **Информационные** факторы становятся все более и более значимыми в условиях динамичного развития техники и технологий, а также постоянно изменяющихся условий. Уделяя достаточное внимание регулированию информационных потоков, предприятие может добиться значительных конкурентных преимуществ.

6. **Экономические** факторы задают принципы деятельности предприятий с партнерами и их ресурсные возможности. Данные факторы находят отражение в показателях уровня цен, инфляции, налогообложения, платежеспособности покупателей и др. Особенностью этих факторов является их чувствитель-

ность к общемировым тенденциям. Показательным примером данной особенности экономических факторов является мировой кризис.

Говоря о внутренних факторах строительного предприятия, необходимо отметить, что все они оказывают влияние на конечный результат деятельности. Целью детального изучения внутренних факторов предприятия является определение возможных вариантов выбора методов реагирования на воздействие данных факторов. Приведем наиболее распространенную в литературе классификацию факторов воздействия внешней и внутренней среды (рис. 16).

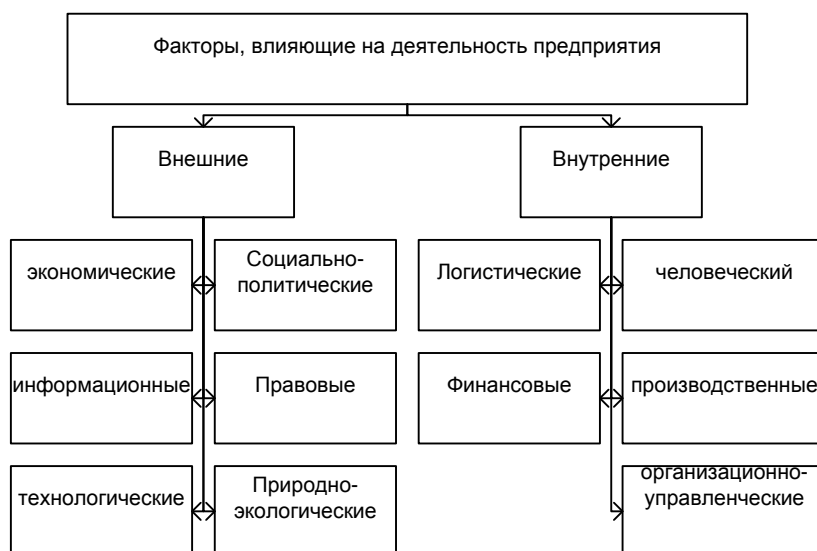


Рис. 16. Классификация внешних и внутренних факторов, влияющих на деятельность предприятия

Строительная отрасль отличается спецификой внешних факторов, влияющих на ее развитие. Так, для развития строительной отрасли необходимо наличие развитого рынка земли, рынка сбыта продукции и услуг, рынка ценных бумаг, строительно-дорожного машиностроения и многих других сфер деятельности. Однако и развитие строительной отрасли влияет на деятельность большинства отраслей. С одной стороны, обусловленность строительства другими отраслями может ограничивать и затормаживать развитие. С другой же, расширение какой-либо отрасли может послужить мощным толчком для развития строительства.

В процессе своего функционирования под влиянием внешних факторов предприятие постоянно стоит перед выбором: расширить производство, сохранить его на прежнем уровне либо сжать. Данный выбор зависит от возможных последствий, как финансовых, так и имиджевых, связанных с принятием решения и сопутствующим им риском. Для того чтобы принять то или иное решение, необходим инструмент, который позволяет анализировать ситуацию и управлять ей.

Применим представленную выше классификацию внешних факторов к строительной отрасли. Это позволит нам выделить факторы, оказывающие наибольшее влияние на деятельность предприятий строительной отрасли.

Поскольку потребность в жилье является одной из основных, национальные, культурные, этические нравы и традиции населения оказывают незначительное влияние на условия деятельности строительных предприятий. Поэтому

социально-политические факторы проявляются в настоящее время только в части реализуемых государством социальных программ, в частности программ по приобретению жилья.

Многие современные экономисты склонны полагать, что сейчас по значимости в качестве фактора экономического роста на первое место вышел фактор «знания», называя его по-разному – научно-технический прогресс, наука, информация. Однако, несмотря на стремительное развитие информационных технологий и ускорение обмена информацией, информационные факторы так же оказывают ограниченное влияние на предприятия строительной отрасли. Это отчасти связано с длительностью строительного производства и привязкой производимой продукции (недвижимости) к конкретному местоположению. Безусловно, данный фактор воздействует на эффективность деятельности строительных предприятий, однако в сравнении с другими рынками, такими как рынок ценных бумаг и рынок продуктов питания, влияние его не столь очевидно.

Нельзя однозначно сказать и о высокой степени влияния со стороны технологических факторов. Несмотря на то, что разработка новых строительных материалов, машин, механизмов и технологий строительства способны кардинально изменить строительный процесс, сложность внедрения новаций в строительное производство значительно сглаживают влияние данного фактора.

Инерционность строительной отрасли определяется рядом причин. Прежде всего, это длительное время эксплуатации зданий, в течение которого могут выявиться недостатки применяемой технологии. «Могут пройти годы, прежде чем выяснятся недостатки технологии, вполне привлекательной с первого взгляда. В связи с этим строители крайне осторожны в выборе новых материалов или способов строительства. Вторая причина консерватизма – высокая ответственность строителей за результат, так как из-за применения несоответствующей технологии или ошибок в проектировании может возникнуть непосредственная опасность для жизни большого количества людей. И, наконец, свой отпечаток накладывает длительная история технологического развития отрасли, сопоставимая с историей развития человечества, в ходе которой уже были опробованы различные материалы и технологии строительства и сложились «потребительские стереотипы. В частности, это касается предприятий, которые давно функционируют на рынке. Нежелание персонала активно участвовать в освоении новшеств, а также неуверенность руководства в результатах, к которым приведут данные изменения, заставляют организации придерживаться старых, неэффективных методов. В этом плане у новых компаний, которые начинают свою деятельность с применением новейших технологий, появляется возможность завоевания прочных конкурентных позиций при рациональном управлении своими затратами.

Природно-экологические факторы, напротив, оказывают значительное влияние на производственный процесс строительного предприятия. Это связано с влиянием особенностей географического расположения, климатических и сейсмических условий на технологию, организацию производства и используемые материалы. Предприятие, функционирующее на рынке определенного региона, не в силах изменить условия производства, поэтому в качестве противо-

стояния данному фактору может быть осуществлена лишь оптимизация использования имеющихся ресурсов и технологий.

Государство активно формирует экономическую среду в сфере деятельности строительных предприятий через систему нормативно-законодательных актов. Кроме системы технических и технологических регламентов, законов об инвестиционной, градостроительной деятельности, государство имеет значительное количество инструментов – налоговое, антимонопольное законодательство и т.д.

Происходит усиление роли государства как фактора внешней среды, влияющего на стратегию развития строительного предприятия при высоком уровне регулирования данной сферы экономической деятельности государством. В условиях экономического спада государство имеет комплекс мер, позволяющих стимулировать как непосредственно производство готовой строительной продукции за счет средств бюджета и привлечения соинвесторов, так и спрос на готовую строительную продукцию за счет дополнительных программ кредитования и льготного приобретения жилья. Таким образом, правовые факторы могут быть отнесены к наиболее значимым для осуществления деятельности строительного предприятия.

Существенным затруднением в развитии строительной отрасли стало также вступление в действие Федерального закона от 22.07.2008 г. № 148-ФЗ «О внесении изменений в Градостроительный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» [4], в соответствии с которым в Градостроительный кодекс Российской Федерации внесены изменения, касающиеся развития института саморегулирования в сфере градостроительной деятельности. С 1 января 2009 г. прекращено предоставление лицензий на осуществление деятельности в области проектирования, строительства и инженерных изысканий для строительства и введено саморегулирование. Членство в строительной саморегулируемой организации, является обязательным требованием для строительных организаций и индивидуальных предпринимателей позволяющим осуществлять строительную деятельность. Члены строительной саморегулируемой организации для осуществления строительной деятельности должны получить свидетельство о допуске к работам в области строительства, реконструкции, капитального ремонта объектов капитального строительства. В первую очередь, данное нововведение отразилось на малых предприятиях, чьи финансовые возможности не позволили вступить в СРО. Вступая в некоммерческие партнерства или саморегулируемые организации в строительстве, представители строительных организаций сталкиваются с рядом затруднений, а именно: высокие финансовые требования к будущим членам (по страхованию, взносу в компенсационный фонд, вступительным и ежемесячным членским взносам), завышенные требования к персоналу и квалификационным характеристикам работников организации – соискателя.

В Иркутской области была выявлена следующая структура членства строительных организаций в СРО:

– НП СРО Строителей Байкальского региона, Иркутск – более 400 организаций;

- филиал НП СРО «Балтийский строительный комплекс», Санкт-Петербург – 140 организаций;
- филиал НП СРО «СОЮЗПЕТРОСТРОЙ-СТАНДАРТ», Санкт-Петербург – 40 организаций;
- филиал НП СРО МОС, Саратов – 120 организаций;
- филиал НП СРО «Объединение профессиональных строителей» Москва – 40–50 организаций;
- филиал НП СРО «Ассоциация инжиниринговых компаний», Чита – 80 организаций;
- филиал НП СРО МНОС «СИБИРЬ», Новосибирск – 11 организаций.

Таким образом, в Иркутской области в СРО вступили от 800 до 1 000 организаций. При этом по сведениям Министерства строительства и дорожного хозяйства Иркутской области более 2 000 организаций в области имели лицензии на строительно-монтажные работы. Помимо этого, есть незначительная часть предприятий, вступивших в СРО в других городах напрямую без наличия филиалов в Иркутской области. Таким образом, цифра, свидетельствующая о двукратном сокращении числа строительных предприятий, получивших допуски, вполне обоснованна.

Еще одним существенным событием, оказавшим влияние на развитие строительной отрасли, стало принятие закона № 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» [2]. В настоящее время около 90 % квартир приобретается по долевым схемам. Однако подобного рода деятельность ранее не регулировалась на федеральном уровне специальными нормами. Раньше существовало около десятка различных видов договоров (инвестиционные контракты, долевого строительства, предварительной купли-продажи, строительного подряда, о совместной деятельности, уступки права требования и др.), экономический смысл которых сводился к одному: человек дает деньги определенному лицу (генеральному инвестору, инвестору, риэлторской компании, застройщику, подрядчику и т.п.) в обмен на право получения квартиры по окончании строительства, получает от него данную квартиру и оформляет на нее первичное право собственности. До появления нового закона застройщики позволяли себе практически единолично повышать стоимость квадратного метра жилья на последних этапах строительства, нарушать сроки сдачи объекта. Принятие данного закона, безусловно, сыграло положительную роль в отношениях между строительными организациями и дольщиками, однако для строителей это было связано с возрастанием рисков.

Наиболее значимыми же факторами являются экономические. В частности, состояние рынка финансовых ресурсов сказывается на деятельности предприятия быстро и непосредственно. Возможность использования различных финансовых ресурсов для осуществления строительства имеет ключевое значение при разработке проектов. К экономическим факторам также относится конкуренция и наличие поставщиков на рынке сырья и материалов.

Таким образом, можно сделать вывод, что деятельность строительных предприятий в значительной мере подвержена влиянию правовых, природных и экономических факторов. Для каждого из этих факторов необходимо разработать ответную реакцию компании на его негативное воздействие.

Внешние факторы по-разному влияют на различные подсистемы предприятия (рис. 17). Косвенно каждый фактор влияет на все подсистемы, однако некоторые из них подвержены большему влиянию. Так, природно-экологические факторы в большей мере оказывают влияние на производственную подсистему, экономические факторы – на систему финансов предприятия, а правовые – на систему организации и управления предприятием, – можно говорить о детерминированном влиянии определенной группы ключевых факторов на каждую из основных подсистем предприятия.

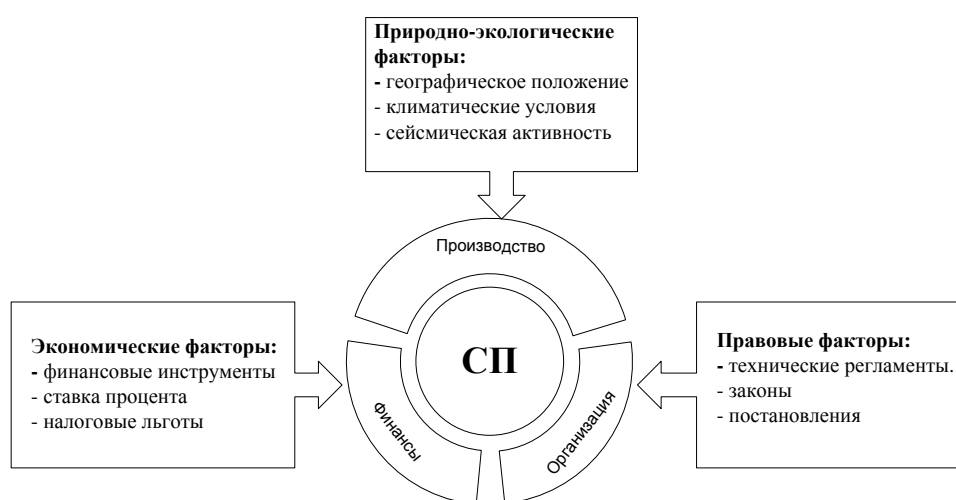


Рис. 17. Соответствие влияния ключевых внешних факторов на основные подсистемы предприятия

Внешняя среда дает объективную характеристику окружающим условиям, параметрам и структуре внешних объектов, взаимодействующих в той или иной степени с данным объектом. Как можно более полное отображение внешней среды повышает вероятность совпадения предполагаемых и фактических последствий принятия решений в процессе управления.

Кроме перечисленных факторов существуют и другие негативные явления, влияющие на снижение привлекательности строительной отрасли. На рис. 18 представлены факторы, ограничивающие производственные возможности строительных предприятий.

В совокупности проблем, препятствующих развитию строительного бизнеса в I квартале 2014 г., предприниматели выделили финансовые ограничения. Так, негативное воздействие размера налогового бремени отметили более трети респондентов (38 %), что, однако, на 8 п. п. меньше, чем годом ранее. Частота упоминания неплатежеспособности заказчиков и высокой стоимости материалов, конструкций и изделий практически не изменилась, на нее указала четверть всех участников опроса.

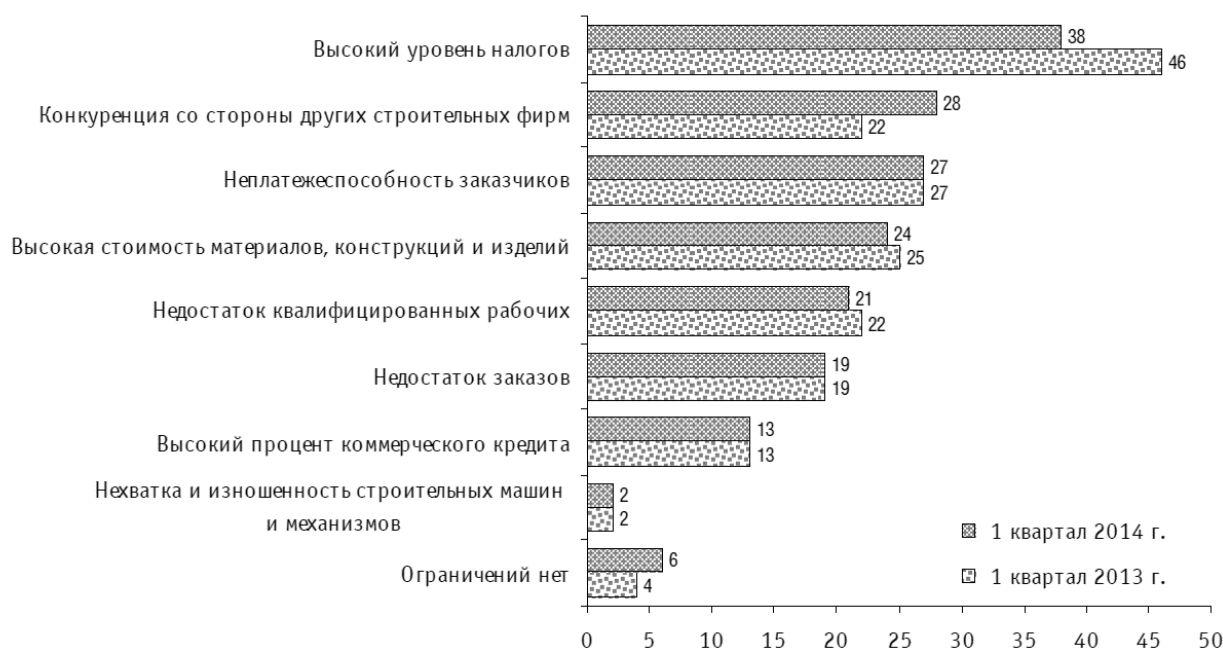


Рис. 18. Факторы, ограничивающие производственную деятельность строительных предприятий

Важным фактором, тормозящим рост подрядной деятельности, остается снижение объемов новых заказов на строительные услуги со стороны других секторов экономики. Из-за стагнационного развития промышленности и падающих темпов экономического роста в торговле и сфере услуг многие экономические агенты из этих видов деятельности в целях минимизации своих издержек практически остановили расширение своего производства за счет нового строительства и одновременно замораживают начатое. В программе обследования к группе спросовых ограничений можно отнести два показателя – «недостаток заказов» и «неплатежеспособность заказчиков», которые в совокупности отметила почти половина девелоперов (19 и 27 % соответственно). Актуальной осталась проблема дефицита квалифицированных рабочих, ее влияние ощущали 21 % предпринимателей [33].

Значительное влияние на предпринимательскую деятельность оказывают также административные барьеры. К административным барьерам в строительной отрасли смело можно отнести процедуры получения разрешения на строительство и земельно-имущественные отношения.

Влияние всех обозначенных факторов обостряется в кризисных ситуациях, и, соответственно, усложняется задача эффективного функционирования предприятия. Для построения адекватной модели внешних воздействий необходимо дать определение кризиса и определить его основные характеристики.

Для начала стоит разобраться в смысле, который несет в себе термин «Кризис». Несмотря на то, что традиционно под кризисом принято понимать негативный, незапланированный, нежелательный переломный момент в течение процессов, событий и действий, который в состоянии существенно помешать или даже сделать невозможным функционирование системы. По своему внутреннему содержанию кризис – это революционный взрыв, нарушающий



эволюционное развитие системы и способствующий ее переходу в новое, более совершенное качество. Таким образом, негативно воспринимаемое нами явление, в функциональном плане имеет двойственную природу, одновременно разрушая и созидая, формируя предпосылки и подготавливая условия для дальнейшего развития.

Начиная с середины XX в., исследователи по-разному трактуют понятие «кризис», что зависит от его вида, выбранного подхода к изучению, а также от принадлежности автора к тем или иным экономическим и политическим взглядам. Кроме этого различные виды кризиса могут существенно отличаться друг от друга по одним признакам и быть практически полностью похожими по другим признакам. Именно поэтому в научной литературе можно найти более ста определений понятия «кризис». Понятия кризис у разных авторов существенно отличаются друг от друга и большинство из них являются слишком общими.

Так, в Современной Энциклопедии кризис определяется как резкий, крутой перелом в чем-либо, тяжелое переходное состояние, а Словарь по общественным наукам как состояние, при котором существующие средства достижения целей становятся неадекватными, в результате чего возникают непредсказуемые ситуации и проблемы.

В классической модели мировой динамики кризис рассматривается как относительно плавное (в течение нескольких лет) достижение экстремума и дальнейшее снижение основных экономических показателей (население, основные фонды и др.). Это понятие кризиса относится к глобальным, абсолютно необходимым для выживания человечества элементам экономики. Финансовые спекулятивные составляющие в данной модели не учитываются как глобально незначимые элементы [23].

Основным параметром, по которому выделяют понятие «кризис» является промежуток времени необходимый для изменения состояния системы. Для кризиса – это момент времени, очень быстрое изменение состояния. Таким образом, экономическое понятие «кризис» – это «перелом», – быстрое, скачкообразное изменение состояния или течения процесса, точка (момент) качественного изменения ситуации в данной экономической среде. Само изменение состояния системы может быть любым – как «от хорошего к плохому», так и «от плохого к хорошему». Кризисом данное изменение становится тогда, когда оно происходит быстро (моментально).

Кризис 2008–2009 гг., в той или иной мере коснувшийся стран всего мира, стал одной из самых больших проблем на настоящий момент. Говоря о природе возникновения данной кризисной ситуации, принято ссылаться на ипотечный кризис в США. Безусловно, его роль в развитии событий нельзя недооценивать, поскольку он стал своего рода «спусковым крючком» для взрыва, заряд и потенциал которого копился на протяжении нескольких лет. Именно поэтому несостоятельность сферы ипотечного кредитования одной отдельно взятой страны вылилась сначала в финансовый кризис, а затем, как мы уже можем наблюдать, в системный экономический кризис во всем мире. Фондовые рынки вступили в полосу нестабильности, что сразу отразилось на товарных рынках, а вслед за этим по цепочке кризис перебрался в сферу производства.

Каковы же были предпосылки сложившейся ситуации? С одной стороны, товарное перепроизводство и колоссальное перенакопление капиталов, основная масса которых сосредоточена на фондовом рынке. С другой – чрезмерный оптимизм руководства в оценке возможностей предприятий. Принимая решение об осуществлении проектов или вложениях в высокорентабельные отрасли с целью игры на повышение, инвесторы часто не учитывают фактор риска, который присущ даже самым «надежным» сферам, что привело к многократно большим и «неожиданным» потерям. Так же обстояли дела и с использованием кредитных ресурсов – подчас решение взять на себя долговые обязательства не было подкреплено реальной возможностью их возвращения.

Несмотря на то, что все сферы экономики, так или иначе, пострадали от действия кризисных явлений, некоторые из них ощутили кризис наиболее остро. Одной из первых отраслей реального сектора, пошатнувшейся от кризиса и наиболее глубоко испытавшей на себе его последствия стал инвестиционно-строительный бизнес. Циклы в развитии рынка недвижимости не совпадают во времени с экономическими циклами: спад на рынке недвижимости предшествует спаду экономики в целом, а подъем наступает раньше, чем в экономике. Следовательно, по состоянию рынка недвижимости можно судить о тенденциях в экономике, ибо, если на рынке недвижимости ситуация ухудшается, то в скором времени последует ухудшение ситуации в национальной экономике, и наоборот – за подъемом рынка недвижимости последует подъем в национальной экономике.

В связи с экономическими трудностями банки перестали выдавать кредиты на развитие строительного сектора. А сами компании, в ряде случаев, не могут завершить даже уже начатые проекты. Они вынуждены замораживать их на 80–85 % стадии готовности. В данном случае речь уже не идет о том, чтобы начать что-то новое. Сегодня это связано с очень большими рисками. Отрасль, считавшаяся чуть ли не самой безопасной с точки зрения вложения средств и высокодоходной с позиции постоянного роста цен на недвижимость, потеряла былое доверие, что привело к оттоку капитала. В настоящее время инвесторы предпочитают вкладывать средства в иностранные валюты. Таким образом, строительные компании не только лишились возможности использовать кредитные ресурсы, но и потеряли часть инвесторов, приобретавших недвижимость с целью увеличения капитала, не говоря уже о простых гражданах, лишившихся возможности приобретения жилья с помощью ипотечного кредита, а следовательно, вложения средств в строительную отрасль.

#### **1.4. Производственный потенциал строительного предприятия и инструменты управления в зависимости от целей деятельности**

Термин «потенциал», применительно к обществу, обычно трактуется как его возможности в какой-либо сфере. «Потенциал» означает скрытая сила. Это – источники, возможности, средства, запасы которые могут быть использованы для решения какой-либо задачи, достижения определенной цели; это возможности отдельного лица, общества, государства в какой-либо сфере, а также сред-

ства предприятий, запасы и прочие внутренние условия, которые позволяют осуществлять производственный процесс и обеспечивать потребность экономики в продуктах, услугах и работах. В сфере экономики выделяются: экономический, социально-экономический, кадровый, трудовой, производственный, ресурсный, научно-технический и другие виды потенциалов. Наиболее важным в оценке возможностей национальной экономики и отдельного предприятия является определение экономического, производственного и научно-технического потенциалов.

На уровне национальной экономики экономический потенциал отражает общие возможности экономики страны по производству продукции и оказанию услуг. Производственный потенциал характеризует возможности материального производства по выпуску продукции. Научно-технический потенциал определяет возможности фундаментальных и отраслевых наук, которые оказывают влияние на функционирование сферы материального производства и сферы оказания услуг.

На уровне предприятия экономический потенциал определяется величиной его производственных и финансовых ресурсов. Производственный потенциал отражает совокупность производственных ресурсов предприятия и в меньшей степени – влияние экономического потенциала на величину финансовых ресурсов. Научно-технический потенциал характеризует научно-технический уровень производства, определяется уровнем развития на предприятии технологии и информации и является частью производственного потенциала предприятия.

На отраслевом уровне соответствующие виды потенциалов определяются как их сумма по предприятиям отрасли.

Вопрос о количественной определенности производственного потенциала во многом является дискуссионным, в то же время в его состав, как правило, включаются четыре основных вида производственных ресурсов: основные производственные фонды, персонал (кадры), технология и информация. Исходя из этого, можно представить на схеме состав производственного потенциала предприятия и его взаимосвязь с другими видами потенциалов (рис. 19).

Виды ресурсов				
Производственные ресурсы				Финансовые ресурсы
Основные производственные фонды	Персонал (кадры)	Технология	Информация	
		Научно-технический потенциал		
Производственный потенциал				
Экономический потенциал				

Рис. 19. Состав производственного потенциала предприятия и его взаимосвязь с экономическим и научно-техническим потенциалами

Проблемным является вопрос о включении в состав производственного потенциала других элементов (видов ресурсов), таких как оборотные фонды, энергия, природные ресурсы, ресурсы организации и управления производством. Оборотные фонды относятся к числу производственных ресурсов, но находятся в постоянном движении, что затрудняет их учет. Они могут включаться в состав производственного потенциала на предприятиях, которые характеризуются длительным производственным циклом. Энергия также является одним из важнейших видов ресурсов, но она учитывается по величине ее потребления, т.е. как затратная характеристика. Кроме того, на предприятии может быть установлена устаревшая энергоемкая техника, что затрудняет учет энергии в составе производственного потенциала [31].

Поскольку предприятие рассматривается как действующая система, которая состоит из элементов, управляется, производит и имеет цель своего существования, для обеспечения комплексного управления необходимо разделение всей системы предприятия на подсистемы с выделением основных целей функционирования этих подсистем. Наиболее рациональным, является выделение подсистем на основе внутренних факторов с учетом специфики деятельности строительных предприятий, так как на функциональном уровне выделяются компоненты, имеющие определенную функцию по отношению к организации в целом.

Любая экономическая система в каждый момент времени может быть описана некоторой матрицей с большим количеством параметров. Можно рассматривать траекторию движения данной системы как точки в  $n$ -мерном пространстве, где измерениями выступают изменяющиеся параметры данной системы.

Если обозначить состояние системы через  $s$ , то ситуация  $S$  будет описываться, как функция от состояния  $s$  и времени  $t$ :

$$S = f(s, t).$$

А текущая ситуация  $s$  на предприятии будет определяться вектором, имеющим следующее содержание:

$$s = (x_1; x_2; x_3; \dots; x_n),$$

где  $x_i$  — значение существенного параметра системы.

Данные показатели, в свою очередь, зависят от ряда производственных факторов, которые в конечном итоге и являются регулируемыми параметрами. Факторы, влияющие на состояние предприятия, отражают совокупность частных причин, обуславливающих изменение условий производства. Они отражаются в объемах затрат по всем видам ресурсов.

Однако функционирование реальной экономической системы далеко не всегда может быть сведено к обозримым математическим моделям. Множественные связи и влияния в реальной экономической системе делают весьма сложной процедуру выделения значимых факторов и отбрасывания малозначимых. Механицизм, синергетика, эконофизика, синергетическая экономика позволяют отразить качественное сходство и схожесть проявляемых эффектов, но далеко не всегда делает возможным достижение количественной точности [23]. Кроме того, для экономических моделей гораздо сложнее определять количе-

ственные зависимости и величины параметров модели по данным реального экономического процесса. В отличие от простейшей физической системы экономическая система есть часть социальной среды, и соответственно, гораздо разнообразнее и сложнее зависимости между составляющими модели. Возможно использование трудно формализуемых внеэкономических факторов типа воздействия на субъекты экономики со стороны отдельных групп влияния, ведения внеэкономических ограничений и предпочтений. Таким образом, построению динамической модели экономической системы препятствуют основные сложности [23], заключающиеся:

- в определении видов зависимостей и значений параметров построенной модели;
- адекватности построения математической модели, отражающей основные исследуемые свойства сложной системы в обозримом периоде.

С точки зрения экономики строительного предприятия, целесообразным является выделение организационной, логистической, финансовой подсистем и подсистемы управления персоналом. Объединение организационной и производственной подсистем имеет принципиальное значение, поскольку разграничение их с точки зрения управления строительным предприятием невозможно. Это обусловлено тем, что процесс строительного производства более чувствителен к изменениям в организационной подсистеме, чем в промышленности, где их разделение может быть целесообразным.

Каждая из указанных подсистем имеет целью эффективную реализацию своего потенциала для обеспечения долгосрочных конкурентных преимуществ и поддержания равновесия предприятия. На рис. 20 представлена взаимосвязь целей выделенных нами подсистем и инструментов, применение которых приводит к ее достижению.

*Организационно-производственная подсистема* должна быть объектом самостоятельного исследования и совершенствования. Следует оптимально сочетать стабильность правил принятия стратегических решений с гибкостью принятия тактических решений. Одна из главных задач предприятия – создать гармоничные условия взаимоотношений предприятия с хозяйственной и административной средой, обеспечить созволюцию деятельности предприятия и среды, противодействовать отставанию внутренних изменений от внешних.

Целью *логистической подсистемы* является подбор таких поставщиков, которые удовлетворяли бы потребности предприятия на материалы по минимальной цене. Кроме того, необходимо формирование таких отношений с контрагентами, которые минимизировали бы риск, связанный с недобросовестностью поставщиков. Для устойчивого функционирования на рынке предприятие должно создавать условия для уменьшения внутрифирменных, транзакционных и внешних транспортных издержек, облегчая поиск внешних контрагентов. Вместе с тем, особенно в условиях России, необходимо уделять большее внимание контрактной деятельности предприятия, имея в виду, что чрезмерная минимизация транзакционных издержек может привести к росту себестоимости и потерям доходов из-за низкого качества составления и реализации контрактов между предприятием и его контрагентами. Цели данной подсистемы могут

быть достигнуты за счет своевременного проведения маркетинговых исследований интересующих рынков. Во избежание негативных последствий срыва поставок материалов, необходим подбор нескольких доверительных поставщиков, взаимозаменяемых в любой момент с наименьшими затратами. Также необходимо формирование оптимальных запасов, способных снизить риск нарушения сроков поставщиками при минимальных затратах на содержание.



Рис. 20. Взаимосвязь целей деятельности подсистем и инструментов их достижения

Однако не только материальные ресурсы нужны для обеспечения эффективной работы предприятия. Необходим определенный капитал, который может быть предоставлен потенциальными инвесторами, в качестве которых выступают банки, финансовые компании, государство и т.д.

*Финансовая подсистема* нацелена на поддержание своевременного и оптимального финансирования деятельности предприятия при минимальных затратах на использование капитала. Поскольку основной проблемой на данный момент является проблема привлечения инвесторов, необходимо разработать стратегию привлечения капитала при различных состояниях рынка.

Процесс привлечения финансовых средств крайне сложен, поскольку предприятию необходимо убедить инвестора в своей кредитоспособности и целенаправленности использования средств, привлеченных для осуществления своей инвестиционной программы. Процесс инвестирования оказывает прямое

воздействие на формирование производственной программы предприятия за счет пополнения оборотных средств, обновления основных производственных фондов, использования прогрессивных технологий, что в совокупности дает возможность увеличить объем строительной продукции и повысить ее качество.

На разных этапах развития рынка жилья оперируют разные типы инвесторов. Доминирующим типом инвесторов на каждом из этапов является тот, для кого рынок в данный момент предоставляет наиболее инвестиционно привлекательные условия.

Можно выделить следующие типы инвесторов, фигурирующих на российском рынке:

- частные лица;
- кредитные организации и банки;
- агентства недвижимости;
- паевые инвестиционные фонды;
- инвестиционно-строительные компании;
- финансово-промышленные группы;
- девелоперские компании.

Девелоперы и инвестиционно-строительные компании являются инвесторами, которые создают объекты, поэтому для них одним из основных факторов, влияющих на принятие инвестиционного решения, является доступность земельных ресурсов и юридические особенности оформления прав на земельные участки под строительство объектов недвижимости.

Стратегии инвестирования, позволяющие лимитировать инвестиционные риски в условиях кризиса, разделяются на два направления:

1. Предпочтение отдается инвестиционным проектам, находящимся на стадиях, близких к завершению. Таким образом, сводится к минимуму риск заморозить средства.

2. Инвестировать в проекты в условиях кризиса решаются только крупные компании с очень высокой стоимостью активов.

Финансирование проекта обуславливает возможность его реализации. Значимость финансирования в полной мере инвесторы ощутили в период мирового финансового кризиса, когда доступ к кредитным ресурсам был практически закрыт, что привело к приостановлению реализации множества проектов, которые совсем недавно назад считались инвестиционно привлекательными и доходными.

В настоящее время наиболее распространенными считаются следующие варианты привлечения финансирования:

- финансирование за счет собственных средств;
- привлечение соинвестора;
- привлечение банковского кредитования;
- привлечение финансирования на открытом рынке.

В большинстве случаев источники привлечения финансирования являются комбинированными.

Финансовая подсистема должна непрерывно обеспечивать такие условия, которые привлекали бы инвесторов, доминирующих на рынке в данный момент.

*Подсистема управления персоналом.* Организацию строительного производства следует рассматривать как систему, позволяющую рационально использовать человеческие ресурсы, оборудование, предметы труда и создающую условия для того, чтобы процесс строительного производства осуществлялся с помощью наиболее прогрессивных приемов и методов и с наименьшими заделами.

Вместе с тем ни одна задача не может быть успешно решена без сотрудничества людей, которые выступают внутренней переменной организации производства. Интеллектуальный потенциал личности обусловлен целостной структурой человека и как индивида, личности, и как субъекта производственных отношений.

Существует множество механизмов управления затратами, однако эффективность их внедрения оставляет желать лучшего, поскольку чаще всего не учтены интересы лиц, принимающих решения и реализующих задачу по управлению затратами. Во избежание этой распространенной ошибки необходимо выявить пути реализации интересов различных категорий работников и разработать систему, которая должным образом мотивировала бы их к принятию более рациональных решений и эффективному труду.

Необходимым условием эффективной работы предприятия в свободной рыночной экономике является наличие позитивной целенаправленной мотивации его работников – от рабочих до менеджеров. Для значительного числа работников такая мотивация возможна только при создании возможностей реализации их предпринимательских качеств либо на самом предприятии, либо в «интеграционной зоне» предприятия. Весьма важной является проблема сближения интересов руководителя предприятия и коллектива, преодоление разрыва между поведением директора как физического лица и как представителя юридического лица.

Каждый предприниматель заинтересован в том, чтобы добиться более высокой производительности от своих работников. С другой стороны, работники заинтересованы в достижении совершенно разных целей в жизни, поэтому одна из главных задач руководителя состоит в том, чтобы мотивировать работников в пользу предприятия, воздействуя через его интересы.

Взаимоотношения между менеджментом и собственниками предприятия должны быть скоординированы с интересами бизнеса как продолжающегося процесса. Весьма сложную и важную задачу представляет собой поиск оптимальных соотношений между материальной заинтересованностью и профессиональным развитием менеджера. Асимметрия информации в треугольнике «работник – менеджер – собственник» создает предпосылки для нежелательного снижения производительности труда работников и менеджеров и для падения эффективности использования средств собственника.

Составление системы приоритетов поможет нацелить деятельность сотрудников на достижение показателей, отвечающих потребностям, как собственника, так и деятельности предприятия в целом.

Наиболее ответственным этапом проведения оценки приоритетов является выбор и обоснование количественных и качественных оцениваемых факторов, охватывающих разные аспекты деятельности работников и нацеливающих их на полное раскрытие собственного потенциала и на максимизацию конечных резуль-



татов деятельности предприятия. Кроме того, набор оцениваемых факторов должен быть различным для разных категорий персонала, так как их вклад в конечный результат неодинаков, что должно учитываться в системе вознаграждения.

У каждого работника комбинация параметров и компонентов, влияющих на конечный результат, индивидуальна, соответствует его функциональным обязанностям и показателям, на которые он должен оказывать реальное влияние и за которые несёт ответственность. Однако можно условно распределить работников в соответствии с влиянием их функций на конечные результаты на три категории:

«А»: функции непосредственно влияют на результаты производственно-хозяйственной деятельности (ПХД) (высшее руководство, ведущие менеджеры и специалисты основных подразделений).

«Б»: функции косвенно (опосредованно) влияют на результаты ПХД (специалисты основных подразделений, руководители и ведущие специалисты функциональных, вспомогательных подразделений).

«В»: функции практически не влияют на результаты ПХД; задача персонала – качественное выполнение строго регламентированных функций (бухгалтеры, нормировщики, работники складов, секретари, ремонтный и другой обслуживающий персонал).

Оценка эффективности работника должна проводиться не только с точки зрения того, насколько хорошо он выполняет свою работу, но и того, является ли его работа важной и необходимой. Для этого нужно определить, относится ли она к стратегическим задачам компании и в чем именно это выражается, какие возможности существуют для того, чтобы посчитать ее результаты и степень влияния на деятельность компании в целом.

Нередко такие подразделения строительного предприятия как отдел кадров, маркетинговый отдел и т.д. воспринимаются, как не имеющие отношение к конечным финансовым результатам. Однако существует значительное косвенное влияние данных отделов на результаты производственно-хозяйственной деятельности, которые нельзя не принимать во внимание. Так, от качества проведенной работы, например, отдела кадров косвенно зависят такие показатели, как брак и ошибки работников (темпы, объемы, сроки и т.д.), количество неявок на работу, текучесть кадров по разным позициям (руководители, специалисты, технические исполнители, рабочие).

Большое влияние на результаты хозяйственной деятельности оказывают ассортимент (номенклатура) и структура производства и реализации продукции. При формировании структуры возводимых объектов предприятие должно учитывать спрос на различные типы жилья, что является компетенцией отдела маркетинга. Целью отдела маркетинга является выработка рекомендаций по формированию и проведению производственно-сбытовой политики предприятия, а также координация деятельности всех подразделений предприятия.

Главной проблемой здесь является то, что эффективность работы функциональных отделов может быть измерена только после того, как она уже выполнена.

Рабочие, занятые непосредственным воздействием на предметы труда и перемещением продукции, выполняют также операции по контролю качества

продукции и другие виды обслуживания производственного процесса. Данная категория персонала оказывает непосредственное влияние на конечный результат, поскольку от выполнения ими своих должностных обязанностей зависит качество производимой продукции, а также сроки выполнения работ.

Один и тот же результат в процессе производства может быть получен при различном уровне эффективности труда. Теория, которая лежит в основе всех способов мотивации, заключается в том, что все работники среди прочих целей в жизни имеют определенные нужды, потребности, желания или предпочтения, касающиеся их работы. Необходимо предложить то, что, по мнению работников, будет достойной целью и стоит дополнительных усилий. Использование всех способов мотивации должно осуществляться комплексно и сообразно целям и проблемам предприятия.

Осуществление мер по организации эффективной работы всех вышеперечисленных подсистем предприятия должно проводиться системно для обеспечения успешного функционирования и развития предприятия. Каждая из них заслуживает пристального внимания и детального изучения.

### **1.5. Контрольные вопросы**

1. Как в Гражданском кодексе определяется понятие предприятия?
2. Дайте определение предприятию как социально-экономической системе.
3. Назовите группы факторов, оказывающих влияние на деятельность строительного предприятия.
4. В чем заключается понятие права собственности? Назовите формы собственности предприятий.
5. В каких организационно-правовых формах могут действовать коммерческие предприятия?
6. Охарактеризуйте составляющие производственного потенциала.
7. Назовите подсистемы предприятия и охарактеризуйте их основные цели.
8. Назовите факторы, ограничивающие производственную деятельность строительных предприятий.

## **2. ОСНОВНЫЕ ФОНДЫ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

### **2.1. Понятие основных фондов и их классификация**

Основными фондами являются произведенные активы, используемые неоднократно или постоянно в течение длительного периода, но не менее одного года, для производства товаров, оказания рыночных и нерыночных услуг.

Основные фонды состоят из материальных и нематериальных основных фондов. К материальным основным фондам (основным средствам) относятся: здания, сооружения, машины и оборудование, измерительные и регулирующие приборы и устройства, жилища, вычислительная техника и оргтехника, транспортные средства, инструмент, производственный и хозяйственный инвентарь, рабочий, продуктивный и племенной скот, многолетние насаждения и прочие виды материальных основных фондов.

К нематериальным основным фондам (нематериальным активам) относятся компьютерное программное обеспечение, базы данных, оригинальные произведения развлекательного жанра, литературы или искусства, наукоемкие промышленные технологии, прочие нематериальные основные фонды, являющиеся объектами интеллектуальной собственности, использование которых ограничено установленными на них правами владения.

В соответствии с требованиями бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации к основным фондам не относятся:

- предметы, служащие менее одного года, независимо от их стоимости;
- предметы стоимостью ниже лимита, устанавливаемого Минфином России, независимо от срока их службы, за исключением сельскохозяйственных машин и орудий, строительного механизированного инструмента, оружия, а также рабочего и продуктивного скота, которые относятся к основным фондам, независимо от их стоимости;
- орудия лова (тралы, неводы, сети, мережи и прочие орудия лова) независимо от их стоимости и срока службы;
- бензомоторные пилы, сучкорезки, сплавной трос, сезонные дороги, усы и временные ветки лесовозных дорог, временные здания в лесу сроком эксплуатации до двух лет (передвижные обогревательные домики, котлопункты, пилоточные мастерские, бензозаправки и пр.);
- специальные инструменты и специальные приспособления (инструменты и приспособления целевого назначения, предназначенные для серийного и массового производства определенных изделий или для изготовления индивидуального заказа), независимо от их стоимости; сменное оборудование, многократно используемые в производстве приспособления к основным фондам и другие вызываемые специфическими условиями изготовления устройства – изложницы и принадлежности к ним, прокатные валки, воздушные фурмы, челноки, катализаторы и сорбенты твердого агрегатного состояния и т.п., независимо от их стоимости;
- специальная одежда, специальная обувь, а также постельные принадлежности независимо от их стоимости и срока службы;

- форменная одежда, предназначенная для выдачи работникам предприятия, одежда и обувь в учреждениях здравоохранения, просвещения, социального обеспечения и других учреждениях, состоящих на бюджете, независимо от стоимости и срока службы;
- временные сооружения, приспособления и устройства, затраты по возведению которых относятся на себестоимость строительно-монтажных работ в составе накладных расходов;
- тара для хранения товарно-материальных ценностей на складах или осуществления технологических процессов, стоимостью в пределах лимита, установленного Минфином России;
- предметы, предназначенные для выдачи напрокат, независимо от их стоимости;
- молодняк животных и животные на откорме, птица, кролики, пушные звери, семьи пчел, а также ездовые и сторожевые собаки, подопытные животные;
- многолетние насаждения, выращиваемые в питомниках в качестве посадочного материала.

К основным фондам не относятся также машины и оборудование, числящиеся как готовые изделия на складах предприятий-изготовителей, снабженческих и сбытовых организаций, сданные в монтаж или подлежащие монтажу, находящиеся в пути, числящиеся на балансе капитального строительства.

Объектом классификации материальных основных фондов является объект со всеми приспособлениями и принадлежностями или отдельный конструктивно обособленный предмет, предназначенный для выполнения определенных самостоятельных функций, или же обособленный комплекс конструктивно-сочлененных предметов, представляющих собой единое целое и предназначенных для выполнения определенной работы.

Комплекс конструктивно-сочлененных предметов – это один или несколько предметов одного или разного назначения, имеющие общие приспособления и принадлежности, общее управление, смонтированные на одном фундаменте, в результате чего каждый входящий в комплекс предмет может выполнять свои функции только в составе комплекса, а не самостоятельно.

Группировки объектов в ОКОФ (Общероссийский классификатор основных фондов) образованы в основном по признакам назначения [3], связанным с видами деятельности, осуществляемыми с использованием этих объектов и производимыми в результате этой деятельности продукцией и услугами (рис. 21).

К **основным фондам** секторов экономики России, в том числе строительной отрасли, относятся, согласно методологии Госкомстата России, произведенные активы, используемые неоднократно или постоянно в течение длительного периода, но не менее одного года, для производства товаров, оказания рыночных и нерыночных услуг. К подобным активам относятся здания, сооружения, машины и оборудование (рабочие силовые машины и оборудование, измерительные и регулирующие приборы и устройства, вычислительная техника), транспортные средства и т.д.

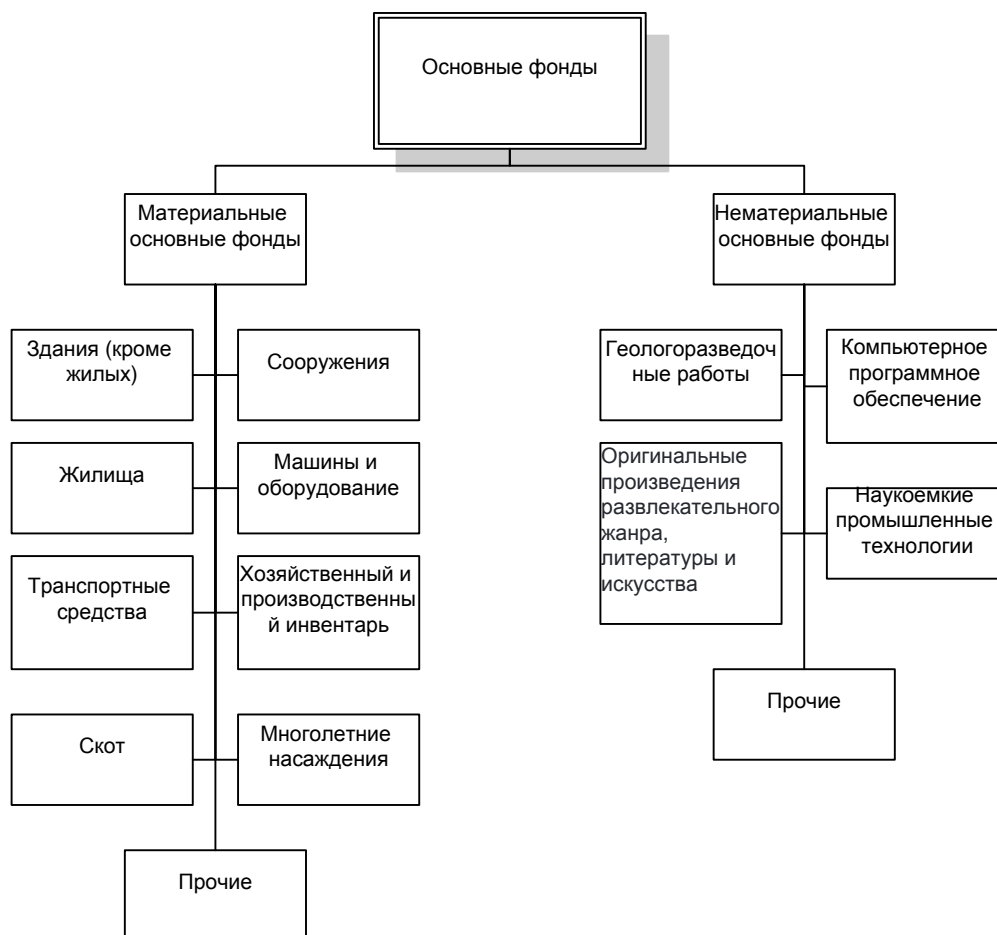


Рис. 21. Классификация основных фондов

К **производственным фондам** относится часть средств производства, которая используется в течение нескольких производственных циклов и сохраняет при этом полную или частично натуральную форму, перенося свою стоимость с помощью конкретного труда работника на конкретный готовый продукт частями, вследствие чего возмещение стоимости так же осуществляется частями.

К производственным основным средствам относятся здания и сооружения производственного назначения, передаточные устройства, станки, машины, оборудование, транспортные средства, средства вычислительной техники, инструмент, производственный и хозяйственный инвентарь, т.е. объекты основных средств, которые непосредственно участвуют в осуществлении производственной деятельности по извлечению прибыли. Они находятся в производственных цехах, участках и в распоряжении функциональных отделов, служб предприятия и его подразделений и закреплены за ними.

**В составе производственных основных средств выделяют:**

– *активную часть*, непосредственно участвующую в производственной деятельности: машины, оборудование, транспортные средства, участие которых в производственном процессе может быть измерено количеством часов их работы или объемом выполненных работ; активная часть непосредственно воздействует на предметы труда, определяет технический уровень состава ОПФ;

– *пассивную часть*, создающую условия, необходимые для осуществления производственной деятельности: здания, сооружения, участие которых в производственной деятельности невозможно измерить в каких-либо показателях; пассивная часть ОПФ косвенно участвует в процессе строительства, создавая условия для его осуществления (здания, сооружения, передаточные устройства и прочие фонды).

**Непроизводственные фонды** не участвуют непосредственно в материальном производстве и не переносят свою стоимость на изготавливаемую продукцию, а служат для удовлетворения бытовых и социально-культурных потребностей работников организаций.

Непроизводственные основные средства предназначены для социально-бытового обслуживания членов трудового коллектива предприятия, и к ним относятся числящиеся на балансе предприятия жилые здания, объекты бытового обслуживания (парикмахерские, прачечные и др.), социального (профилактории, дома отдыха, лагеря отдыха, столовые и др.) и культурного назначения (библиотеки, конференц-залы и др.).

Следует иметь в виду, что ни в одном нормативном документе не содержится конкретного разделения объектов основных средств на объекты производственного и непроизводственного назначения, поэтому один и тот же объект для разных предприятий может быть отнесен как к одной группе, так и к другой [37].

В соответствии с п. 6 ПБУ 6/01 единицей бухгалтерского учета основных средств является инвентарный объект. Инвентарным объектом основных средств признается объект со всеми приспособлениями и принадлежностями или отдельный конструктивно обособленный предмет, предназначенный для выполнения определенных самостоятельных функций, или же обособленный комплекс конструктивно сочлененных предметов, представляющих собой единое целое и предназначенный для выполнения определенной работы. Согласно п. 8 ПБУ 6/01 первоначальной стоимостью основных средств, приобретенных за плату, признается сумма фактических затрат организации на их приобретение, сооружение и изготовление, за исключением НДС и иных возмещаемых налогов. Фактическими затратами на приобретение, сооружение и изготовление основных средств являются:

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

– иные затраты, непосредственно связанные с приобретением, сооружением и изготовлением объекта основных средств.

Не включаются в фактические затраты на приобретение, сооружение или изготовление ОС общехозяйственные и иные аналогичные расходы, непосредственно не связанные с приобретением, сооружением или изготовлением основных средств.

Если понесенные организацией затраты связаны с созданием (приобретением) одновременно нескольких объектов основных средств (например, земельного участка и строения на нем), в целях определения первоначальной стоимости каждого из объектов величина таких затрат распределяется между ними на основании выбранной и обоснованной организацией базы, например, пропорционально кадастровой стоимости объектов недвижимости (земельного участка и здания) [32].

Основные средства принимаются к бухгалтерскому учету по счету 01 «Основные средства» по первоначальной стоимости. Счет 01 «Основные средства» предназначен для обобщения информации о наличии и движении основных средств организации, находящихся в эксплуатации, запасе, на консервации, в аренде, доверительном управлении.

Объект основных средств, находящийся в собственности двух или нескольких организаций, отражается каждой организацией на счете 01 «Основные средства» в соответствующей доле.

Аналитический учет по счету 01 «Основные средства» ведется по отдельным инвентарным объектам основных средств. При этом построение аналитического учета должно обеспечить возможность получения данных о наличии и движении основных средств, необходимых для составления бухгалтерской отчетности (по видам, местам нахождения и т.д.).

Для учета выбытия объектов основных средств (продажи, списания, частичной ликвидации, передачи безвозмездно и др.) к счету 01 «Основные средства» может открываться субсчет «Выбытие основных средств». В дебет этого субсчета переносится стоимость выбывающего объекта, а в кредит – сумма накопленной амортизации. По окончании процедуры выбытия остаточная стоимость объекта списывается со счета 01 «Основные средства» на счет 91 «Прочие доходы и расходы» [32].

## **2.2. Виды оценки основных средств**

В строительстве, как и в других отраслях, учет, планирование производственных основных фондов производится в натуральных и стоимостных показателях (см. прил.). Натуральные показатели необходимы для учета технических характеристик фондов, их состояния, производительности, ремонта и т.п. При натуральном методе учета на каждую единицу основных фондов обычно заводится инвентарная карточка, где и приводятся все характеристики, свойственные этому объекту учета.

Наряду с этим очень широко применяется стоимостная оценка основных фондов, которая позволяет определить общую величину их стоимости, динамику, состояние, износ и другие показатели.

Стоимостная оценка основных фондов производится по первоначальной, восстановительной и остаточной стоимости.

### ***Первоначальная стоимость основных средств***

В бухгалтерском учете основные средства отражаются, как правило, по первоначальной стоимости, под которой понимается фиксированная величина, стоимость объектов основных средств, по которой они принимаются к бухгалтерскому учету.

В бухгалтерском учете изменение первоначальной стоимости основных средств допускается в случаях достройки, дооборудования, реконструкции, модернизации, частичной ликвидации объектов основных средств. Кроме того, изменение стоимости происходит еще и при переоценке основных средств.

Основные средства могут приниматься к бухгалтерскому учету в случаях:

- приобретения, сооружения и изготовления за плату;
- сооружения и изготовления самой организацией;
- поступления от учредителей в счет вклада в уставный (складочный) капитал, паевой фонд;
- поступления от юридических и физических лиц безвозмездно;
- получения государственным и муниципальным унитарным предприятием при формировании уставного фонда;
- поступления в дочерние (зависимые) общества от головной организации;
- поступления в порядке приватизации государственного и муниципального имущества организациями различных организационно-правовых форм (акционерным обществом и другими);
- в других случаях.

Первоначальной стоимостью основных средств, приобретенных за плату, причем как новых основных средств, так и бывших в эксплуатации, признается сумма фактических затрат организации на приобретение, сооружение и изготовление основного средства, за исключением налога на добавленную стоимость и других фактически возмещаемых налогов, а также затраты организации на доставку объектов и приведение их в состояние, пригодное для использования.

Фактическими затратами на приобретение, сооружение и изготовление основных средств являются:

- суммы, уплачиваемые в соответствии с договором поставщику (продавцу);
- суммы, уплачиваемые за осуществление работ по договору строительного подряда и иным договорам;
- суммы, уплачиваемые за информационные и консультационные услуги, связанные с приобретением объекта основных средств;
- регистрационные сборы, государственные пошлины и другие аналогичные платежи, произведенные в связи с приобретением (получением) прав на объект основных средств;



- таможенные пошлины и таможенные сборы;
- невозмещаемые налоги, уплачиваемые в связи с приобретением объекта основных средств (например, НДС при приобретении основного средства для целей осуществления льготированной деятельности);
- вознаграждения, уплачиваемые посреднической организации и иным лицам, через которых приобретен объект основных средств;
- иные затраты, непосредственно связанные с приобретением, сооружением и изготовлением объекта основных средств.

Не включаются в фактические затраты на приобретение, сооружение или изготовление основных средств общехозяйственные и иные аналогичные расходы, кроме тех случаев, когда они непосредственно связаны с приобретением, сооружением или изготовлением основных средств.

Определение первоначальной стоимости основных средств зависит от способа поступления объекта основных средств.

Если основные средства изготовлены самой организацией, первоначальная стоимость определяется исходя из фактических затрат, связанных с производством этих основных средств. Учет и формирование затрат в данном случае осуществляется в порядке, установленном для учета затрат соответствующих видов продукции, изготавливаемых в этой организации.

Первоначальной стоимостью основных средств, внесенных в счет вклада в уставный (складочный) капитал организации, признается его денежная оценка, согласованная учредителями (участниками) организации, если иное не предусмотрено законодательством Российской Федерации.

Первоначальной стоимостью основных средств, полученных организацией по договору дарения (безвозмездно), признается их текущая рыночная стоимость на дату принятия к бухгалтерскому учету в качестве вложений во внеоборотные активы. При этом под текущей рыночной стоимостью понимается сумма денежных средств, которая может быть получена в результате продажи указанного актива на дату принятия к бухгалтерскому учету. Рыночная стоимость объекта определяется один раз в момент принятия его к учету. При определении текущей рыночной стоимости могут быть использованы:

- данные о ценах на аналогичные основные средства, полученные в письменной форме от организаций-изготовителей;
- сведения об уровне цен, имеющиеся у органов государственной статистики, торговых инспекций, а также в средствах массовой информации и специальной литературе;
- экспертные заключения (например, оценщиков) о стоимости отдельных объектов основных средств.

В особом порядке определяется первоначальная стоимость основных средств, полученных по договорам, предусматривающим исполнение обязательств (оплату) неденежными средствами. Первоначальной стоимостью в этом случае признается стоимость ценностей, переданных или подлежащих передаче организацией, которая устанавливается исходя из цены, по которой в сравни-

мых обстоятельствах обычно организация определяет стоимость аналогичных ценностей.

При невозможности установить стоимость ценностей, переданных или подлежащих передаче организацией, стоимость основных средств определяется исходя из стоимости, по которой в сравнимых обстоятельствах приобретаются аналогичные основные средства.

В первоначальную стоимость основных средств независимо от способа их поступления включаются также фактические затраты организации на доставку основных средств и приведение их в состояние, пригодное для использования.

Каждая организация ежегодно перед составлением годовой бухгалтерской отчетности проводит инвентаризацию всех активов и обязательств. Если при проведении инвентаризации выявлены неучтенные объекты основных средств, то они принимаются к бухгалтерскому учету по текущей рыночной стоимости.

Стоимость основных средств, по которой они приняты к бухгалтерскому учету, не подлежит изменению, кроме случаев достройки, дооборудования, реконструкции, модернизации, частичной ликвидации и переоценки объектов основных средств.

С течением времени происходит отклонение первоначальной стоимости основных средств от первоначальной стоимости аналогичных основных средств, приобретаемых или изготавливаемых в более поздние периоды. Для того чтобы устранить возникающие отклонения, и производится переоценка основных средств.

### ***Восстановительная стоимость основных средств***

Восстановительная стоимость – стоимость воспроизводства основных средств в современных условиях, при современных ценах и технике, – стоимость, по которой оцениваются основные средства после проведения переоценки.

Под текущей (восстановительной) стоимостью понимается сумма денежных средств, которая должна быть уплачена организацией на дату проведения переоценки в случае необходимости замены какого-либо объекта. При определении этой стоимости может быть использовано следующее:

- данные на аналогичную продукцию, полученную от организаций-изготовителей;
- сведения об уровне цен, имеющиеся у органов государственной статистики, торговых инспекций и организаций;
- сведения об уровне цен, опубликованные в средствах массовой информации и специальной литературе;
- оценка бюро технической инвентаризации;
- экспертные заключения о текущей (восстановительной) стоимости объектов основных средств.

Принимая решение о переоценке основных средств, входящих в однородную группу объектов, организации должны помнить, что в последующем придется регулярно проводить переоценку, чтобы стоимость указанных объектов,

по которой они отражаются в бухгалтерском учете и отчетности, существенно не отличалась от текущей (восстановительной) стоимости.

### ***Остаточная стоимость основных средств***

Остаточная стоимость основных средств определяется путем вычитания из первоначальной стоимости основных средств суммы начисленной за период эксплуатации амортизации. При определении первоначальной стоимости основных средств в их стоимости не учитываются суммы налога на добавленную стоимость и акцизов.

Оценка основных средств по остаточной стоимости необходима организациям для составления бухгалтерского баланса, а также для того, чтобы знать качественное состояние объектов основных средств.

Остаточная стоимость основных средств рассчитывается по следующей формуле:

$$\begin{array}{lcl} \text{Остаточная сто-} & & \text{Первоначальная стоимость ос-} & & \text{Амортизация по основным} \\ \text{имость основ-} & = & \text{новных средств, отраженная} & - & \text{средствам, отраженная} \\ \text{ных средств} & & \text{на счетах 01 и 03} & & \text{на счете 02.} \end{array}$$

## **2.3. Переоценка объектов основных средств**

Переоценка основных средств – уточнение восстановительной стоимости основных средств. Целью переоценки объектов основных средств является определение реальной стоимости объектов основных средств путем приведения их первоначальной стоимости в соответствие с рыночными ценами и условиями воспроизводства на дату переоценки.

Проведение переоценки основных средств носит добровольный характер. Переоцениваться могут только объекты основных средств, принадлежащие организации на праве собственности.

В соответствии с п. 15 ПБУ 6/01 переоценка объекта основных средств производится путем пересчета его первоначальной стоимости или текущей (восстановительной) стоимости, если данный объект переоценивался ранее, и суммы амортизации, начисленной за все время использования объекта.

Коммерческая организация может не чаще одного раза в год (по состоянию на 1 января отчетного года) переоценивать группы однородных объектов основных средств по текущей (восстановительной) стоимости по документально подтвержденным рыночным ценам.

Таким образом, исходными данными для переоценки являются:

- первоначальная стоимость или текущая (восстановительная) стоимость, если объект ранее уже подвергался переоценке, по состоянию на 31 декабря предыдущего отчетного года;
- сумма начисленной на эту же дату амортизации за все время использования объекта;
- документально подтвержденные данные о текущей (восстановительной) стоимости переоцениваемых объектов на 1 января отчетного года.

Перед проведением переоценки основных средств проводится подготовительная работа, в частности оформляется приказ или иной распорядительный документ о проведении переоценки, подготавливается перечень объектов основных средств, подлежащих переоценке. В перечне указывается точное наименование объектов, дата их приобретения, сооружения, изготовления, дата принятия объектов к бухгалтерскому учету. Проводится также проверка наличия этих объектов.

Если принято решение о переоценке, в приказе нужно отразить:

- какие объекты подлежат переоценке: все основные средства или отдельные группы однородных объектов основных средств;
- способ проведения переоценки: индексация или прямой пересчет;
- методику отражения переоценки на счетах бухгалтерского учета.

После переоценки восстановительную стоимость принимают за первоначальную стоимость.

Результатом переоценки может быть как дооценка, так и уценка объекта основных средств.

Сумма дооценки объекта основных средств в результате переоценки зачисляется в добавочный капитал организации. Сумма дооценки объекта основных средств, равная сумме уценки его, проведенной в предыдущие отчетные периоды и отнесенной на счет учета нераспределенной прибыли (непокрытого убытка), зачисляется на счет учета нераспределенной прибыли (непокрытого убытка).

Сумма уценки объекта основных средств в результате переоценки относится на счет учета нераспределенной прибыли (непокрытый убыток). Сумма уценки объекта основных средств относится в уменьшение добавочного капитала организации, образованного за счет сумм дооценки этого объекта, проведенной в предыдущие отчетные периоды. Превышение суммы уценки объекта над суммой дооценки его, зачисленной в добавочный капитал организации в результате переоценки, проведенной в предыдущие отчетные периоды, относится на счет учета нераспределенной прибыли (непокрытый убыток). Сумма, отнесенная на счет учета нераспределенной прибыли (непокрытый убыток), должна быть раскрыта в бухгалтерской отчетности организации.

В целях налогового учета при проведении организацией переоценки (уценки) стоимости объектов основных средств, положительная (отрицательная) сумма такой переоценки не признается доходом (расходом), учитываемым для целей налогообложения, и не принимается при определении восстановительной стоимости амортизируемого имущества и при начислении амортизации, учитываемым для целей налогообложения [19].

## **2.4. Амортизация основных средств**

В процессе функционирования основных фондов наступает их предельный физический и моральный износ, в связи с этим – потребность их замены новыми. Средства для этого накапливаются за счет амортизации. Амортизация – постепенный перенос стоимости основных фондов на стоимость произво-

димой продукции. За счет этого создается амортизационный фонд, предназначенный для приобретения новых основных фондов взамен изношенных.

Амортизация основных фондов (основных средств) представляет собой:

- процесс постепенного перенесения стоимости средств труда по мере их физического, морального и социального износа на стоимость производимой продукции (работ, услуг) с целью накопления денежных средств и их последующего использования для воспроизводства средств труда;

- способ возмещения затрат, связанных с приобретением или возведением основных средств, путем перенесения их стоимости на себестоимость продукции (работ, услуг), а по объектам непроизводственного назначения на собственные источники;

- денежное выражение стоимости износа основных фондов, включаемой в себестоимость продукции (работ, услуг) и возвращаемой в составе выручки от ее реализации на предприятие, которое является внутренним источником финансирования простого и расширенного воспроизводства основных фондов.

Приведенные разновидности понятий амортизации основных фондов отражают главный признак – процесс постепенного переноса их стоимости по мере износа на себестоимость продукции (работ, услуг) и использование этой стоимости для последующего воспроизводства основных фондов. При этом начисление амортизации по основным фондам еще не означает появления денежных средств на расчетном счете организации. Необходима реализация произведенной продукции (работ, услуг) и получение выручки, эквивалентной как минимум себестоимости производства продукции (работ, услуг) [37].

Амортизируемое имущество подразделяется на две категории:

- основные средства (п. 1 ст. 257 НК РФ);
- нематериальные активы (НМА) (п. 3 ст. 257 НК РФ).

К основным средствам для целей налогообложения прибыли относятся часть имущества, которая используется в качестве средств труда для производства и реализации товаров (выполнения работ, оказания услуг) или для управления организацией. К амортизируемому имуществу также относятся капитальные вложения в арендованные основные средства, которые произведены в форме неотделимых улучшений. Амортизируемым имуществом также являются и те неотделимые улучшения, которые произведены в рамках договора безвозмездного пользования – ссуды.

Чтобы объект ОС признать амортизируемым имуществом, он должен отвечать требованиям:

- принадлежать организации на праве собственности (за некоторыми исключениями);
- использоваться для извлечения дохода;
- срок полезного использования должен превышать 12 месяцев;
- первоначальная стоимость должна быть более 40 000 р.

Начисление амортизации по объектам амортизируемого имущества, в том числе по объектам основных средств, права на которые подлежат государственной регистрации, начинается с первого числа месяца, следующего за ме-

сящем, в котором этот объект был введен в эксплуатацию, независимо от даты его государственной регистрации. При этом в целях подтверждения правомерности начисления амортизации необходимо наличие документов, подтверждающих факт ввода имущества в эксплуатацию.

Нематериальными активами признаются приобретенные и (или) созданные организацией результаты интеллектуальной деятельности и иные объекты интеллектуальной собственности (исключительные права на них), используемые в производстве продукции (выполнении работ, оказании услуг) или для управленческих нужд в течение длительного времени (свыше 12 месяцев).

В отношении ограничения стоимости нематериальных активов контролирурующие органы не выработали единой позиции. Так, из большинства разъяснений следует, что к амортизируемому имуществу относятся нематериальные активы со сроком полезного использования более 12 месяцев и первоначальной стоимостью более 40 000 р. Стоимость объектов (включая нематериальные активы) стоимостью менее 40 000 р. включается в состав материальных расходов в полной сумме по мере ввода его в эксплуатацию. Противоположная точка зрения заключается в том, что ограничение стоимости в 40 000 р. применяется именно в отношении имущества, к которому нематериальные активы не относятся (п. 2 ст. 38 НК РФ, ст. 128 ГК РФ). Поэтому стоимость любых НМА, включая «малоценные», должна списываться в расходы путем амортизации. При этом подп. 26 п. 1 ст. 264 НК РФ однозначно позволяет отнести к прочим расходам, связанным с производством и реализацией, лишь затраты на приобретение исключительных прав на программы для ЭВМ стоимостью менее 40 000 р.

В отдельных случаях амортизация имущества приостанавливается. Это касается ситуаций, когда оно фактически не используется организацией в целях извлечения прибыли.

Не амортизируются основные средства:

- переданные по договорам в безвозмездное пользование;
- переведенные по решению руководства организации на консервацию продолжительностью свыше 3 месяцев. При расконсервации объекта основных средств амортизация по нему начисляется в порядке, действовавшем до момента его консервации, а срок полезного использования продлевается на период нахождения объекта на консервации;
- находящиеся по решению руководства организации на реконструкции и модернизации продолжительностью свыше 12 месяцев;
- зарегистрированные в Российском международном реестре судов на период нахождения их в этом реестре.

Если амортизируемое имущество организация использует частично и (или) определенное время оно находится в простое (без консервации), амортизация по нему не приостанавливается.

Также нужно учитывать случаи, когда имущество фактически не используется, но его наличие необходимо для обеспечения безопасности производственного процесса. По таким объектам организация также вправе начислять амортизацию [32].

Полная сумма амортизационных отчислений за весь период эксплуатации основных фондов рассчитывается по формуле:

$$A = ПС - Л ,$$

где  $A$  – общая величина амортизационных отчислений;  $ПС$  – первоначальная (балансовая) стоимость основных фондов;  $Л$  – ликвидационная стоимость основных фондов (стоимость реализации оставшихся после списания фондов деталей, частей металлолома и др.).

Годовая сумма амортизационных отчислений ( $A_r$ ) составит:

$$A_r = \frac{A}{T} ,$$

где  $T$  – срок службы основных фондов, принятый для расчета амортизационных отчислений.

Амортизационные отчисления в строительных организациях планируются заранее для включения их в себестоимость и расчета цены, для создания амортизационного фонда, расчетов с банком и т.д. Расчеты амортизации проводятся по группам однородных основных фондов, исходя из установленных норм амортизации и их среднегодовой стоимости. Среднегодовая стоимость основных фондов определяется как средняя хронологическая [17]:

$$O_{cp.хр.} = O_n + \frac{\sum O_n \cdot T_1}{12} - \frac{\sum O_в \cdot T_2}{12} ,$$

где  $O_{cp}$  – средняя хронологическая стоимость основных фондов;  $O_n$  – стоимость основных фондов на начало года;  $O_n$  – стоимость поступивших в течение года основных фондов;  $T_1$  – число месяцев нахождения в эксплуатации поступивших основных фондов;  $O_в$  – стоимость выбывших в течение года основных фондов;  $T_2$  – число месяцев, оставшихся до конца года со времени выбытия основных фондов.

Если сроки поступления и выбытия основных фондов неизвестны, можно использовать показатель среднеарифметической стоимости  $O_{cp.ар.}$ :

$$O_{cp.ар.} = \frac{O_n + O_k}{2} ,$$

где  $O_n$  – стоимость основных фондов на начало года;  $O_k$  – стоимость основных фондов в конце года.

При определении показателей амортизации чрезвычайно важным является установление срока службы основных фондов. На протяжении многих лет этот срок устанавливался государственными органами исходя из технических характеристик. В настоящее время вместо показателя «нормативный срок службы» используется показатель «срок полезного использования (эксплуатации) объекта».

### ***Способы начисления амортизации***

Положение о бухгалтерском учете предусматривает несколько способов начисления амортизации:

- линейный способ;
- способ уменьшаемого остатка;
- способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования;
- способ списания стоимости пропорционально объему работ.

Каждый из указанных выше способов начисления амортизации имеет свои преимущества и недостатки.

1. При применении линейного способа годовая сумма ( $A_g$ ) амортизационных отчислений определяется исходя из первоначальной стоимости ( $A_{ПС}$ ) или текущей (восстановительной) стоимости (в случае проведения переоценки) объекта основных средств и нормы амортизации ( $H_a$ ), исчисленной исходя из срока полезного использования этого объекта ( $T$ ).

$$A_g = A_{ПС} \cdot H_a,$$

$$H_a = \frac{1}{T}.$$

Этот способ является наиболее используемым в настоящее время и при его применении вопросов, как правило, не возникает.

2. При способе уменьшаемого остатка норма амортизации определяется исходя из остаточной стоимости ( $A_{ОС}$ ) объекта основных средств на начало отчетного года и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования этого объекта ( $T$ ).

$$A_g = A_{ОС} \cdot H_a,$$

$$H_a = \frac{1}{T},$$

$$A_{ОС} = A_{ПС} - I_{ст},$$

где  $I_{ст}$  – накопленный износ в стоимостном выражении.

В основу способа положено соображение, согласно которому отдача объектов основных средств в первые периоды эксплуатации выше, чем в конце срока полезного использования. При этом не учитывается тот факт, что в первый год организация отнюдь не всегда заинтересована в завышении себестоимости выпускаемой продукции, особенно если предприятие новое или оно осваивает новый сектор рынка.

ПБУ 6/01 устанавливает только общие правила расчета и списания сумм амортизации, не устанавливая весьма важной детали – в какой момент можно списывать остаточную стоимость основных средств. Если применять данную схему буквально, то вся стоимость объекта на затраты не будет перенесена никогда. По нашему мнению, возможны два подхода. Первый основывается на общем положении, в соответствии с которым, вся первоначальная (или восстановительная) стоимость должна быть перенесена на стоимость продукции, работ или услуг до окончания срока полезного использования. Следовательно, в



последний год срока полезной эксплуатации списание всей остаточной стоимости не будет нарушением.

Другой подход изложен в гл. 25 ч. 2 НК РФ. В соответствии с этим подходом способ уменьшенного остатка применяется до определенного момента (для целей налогообложения – до того, как к учету будет принято не менее 80 % первоначальной или восстановительной стоимости объекта). После этого, до окончания срока полезной эксплуатации применяется линейный способ. При этом норма амортизации определяется исходя из продолжительности периода до конца срока полезной эксплуатации и остаточной стоимости объектов основных средств на момент перехода на линейный способ начисления амортизации. Разумеется, выбранный способ и последовательность списания должны быть закреплены в учетной политике организации.

3. При способе списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования норма амортизации исчисляется исходя из первоначальной стоимости (или восстановительной) объекта основных средств и соотношения, в числителе которого – число лет ( $n$ ), остающихся до конца срока полезного использования объекта, а в знаменателе – сумма чисел лет срока полезного использования объекта ( $\sum N$ ):

$$A_r = A_{\text{ПС}} \cdot H_a,$$
$$H_a = \frac{n}{\sum N}.$$

Алгоритм начисления заключается в том, что первоначальная стоимость объекта основных средств умножается на дробь, в числитель которой помещается число лет, остающихся до конца срока службы объекта, а в знаменатель – сумма чисел лет срока службы (вся дробь называется годовым соотношением).

Например, если срок полезного использования объекта составляет 5 лет, но расчет нормы амортизации для первых двух лет будет выглядеть следующим образом:

$$H_{a1} = \frac{5}{1+2+3+4+5},$$
$$H_{a2} = \frac{4}{1+2+3+4+5}.$$

4. Способ списания стоимости пропорционально объему работ позволяет учесть производственную программу организации на предстоящий год – в том случае, когда в силу демографических факторов или соотношения спроса и предложения на рынке, в предстоящем году предполагается более или, наоборот, менее интенсивное использование объектов основных средств, чем в предыдущие периоды, норму амортизации можно изменить. В результате, колебания себестоимости продукции за счет одного из самых весомых элементов состава затрат, могут быть сведены к минимуму.

Годовая сумма амортизации в данном случае определяется исходя из первоначальной стоимости и нормы амортизации, рассчитанной как соотношение планового объема производства на текущий год ( $Q_n$ ) и производственной мощности предприятия ( $Q_M$ ):

$$A_r = A_{\text{ПС}} \cdot H_a,$$

$$H_a = \frac{Q_n}{Q_m}.$$

Во всех случаях следует иметь в виду, что норма амортизационных отчислений действует в течение отчетного года и ее применение не зависит от производственных условий.

## 2.5. Эффективность использования основных фондов

В целях успешной реализации стратегической задачи интенсивного развития экономики строительства и повышения уровня конкурентоспособности российских организаций и предприятий строительного комплекса требуется обеспечение:

- ускоренного обновления основных производственных фондов на современной технической основе, что предполагает необходимость эффективного управления процессом воспроизводства производственных фондов со стороны государства и предприятий;
- необходимого оснащения основными фондами и их эффективного использования в производственной деятельности организаций и предприятий строительного комплекса.

Осуществление указанных направлений предполагает использование соответствующей системы показателей уровня оснащенности, интенсивности воспроизводства и эффективности использования основных производственных фондов. Наличие оперативного, текущего и бухгалтерского учета по соответствующим группировкам объектов основных средств, а также наличие технической документации позволяет организациям и предприятиям строительного комплекса осуществлять необходимый контроль за уровнем использования и процессом воспроизводства основных средств. Основные показатели, характеризующие использование основных средств, указаны на рис. 22.

*Показатели интенсивности воспроизводства основных производственных фондов строительства (табл. 1).*

Под воспроизводством понимается процесс замены устаревших, изношенных основных фондов новыми. Воспроизводство основных фондов необходимо для решения следующих задач:

- поддержание существующих объемов выпуска продукции. В этом случае устаревшие основные фонды заменяются на новые, обладающие той же производительностью;
- увеличение объемов производства продукции. Для этого вводятся дополнительные основные фонды, либо устаревшие заменяются на новые, обладающие более высокой производительностью;
- совершенствование структуры основных фондов. Предполагает замену основных фондов на новые, более прогрессивные, в результате чего появляются возможности расширения номенклатуры и ассортимента продукции.

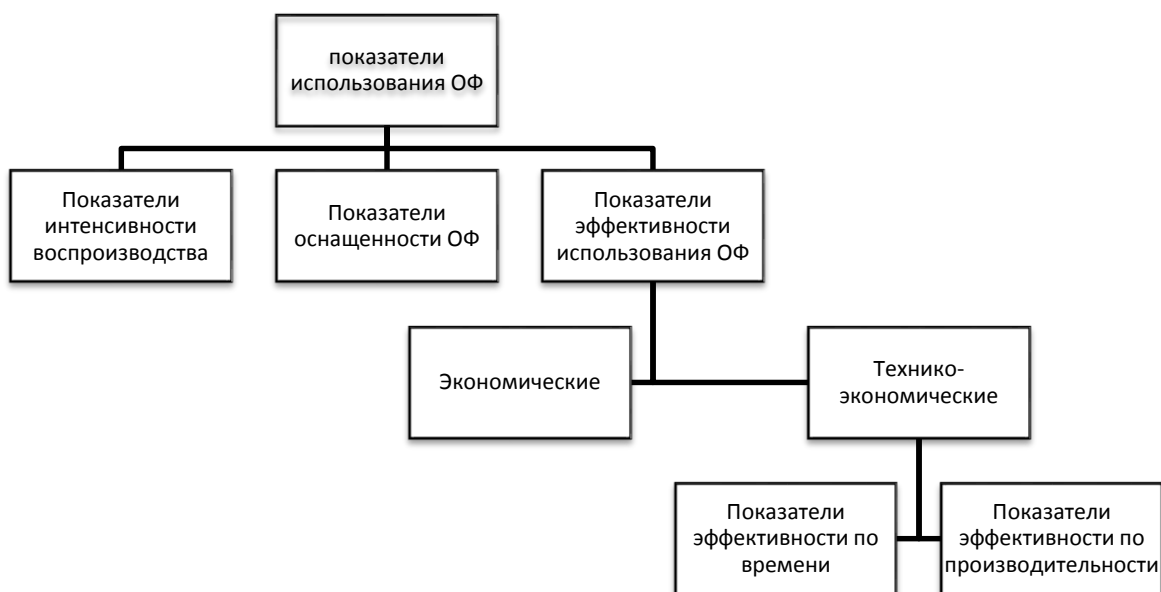


Рис. 22. Показатели использования основных фондов

Таблица 1

Показатели интенсивности воспроизводства  
основных производственных фондов строительства

Показатель	Формула расчета	Обозначения показателя
Коэффициент обновления ОПФ	$K_{обн} = ОПФ_n / ОПФ_k$	$ОПФ_n$ – общая стоимость, введенных в эксплуатацию ОПФ в отчетном периоде по первоначальной стоимости или поступивших по восстановительной их стоимости; $ОПФ_k$ – стоимость ОПФ, числящихся на балансе предприятия на конец года по первоначальной (восстановительной) стоимости
Коэффициент выбытия ОПФ	$K_{выб} = ОПФ_v / ОПФ_n$	$ОПФ_v$ – общая стоимость ОПФ, выбывших за отчетный период из-за их физического износа, ветхости и непригодности для дальнейшей эксплуатации; $ОПФ_n$ – стоимость ОПФ, числящихся на балансе предприятия на начало отчетного периода по первоначальной (восстановительной) стоимости
Удельный вес ОПФ с истекшим сроком службы (полезного использования)	$Ув = K_{ми} / K_{мо}$	$K_{ми}$ – общее количество машин (единиц оборудования) с истекшим сроком службы (полезного использования) на отчетный период; $K_{мо}$ – общее количество машин (единиц оборудования), числящихся на балансе
Коэффициент прироста основных фондов	$K_{\Delta ОФ} = \Delta ОФ / ОПФ_n$	$\Delta ОФ$ – прирост стоимости основных фондов в течение года
Коэффициент интенсивности обновления	$K_{инт.обн} = ОПФ_n / ОПФ_v$	

*Показатели уровня оснащенности строительства основными производственными фондами и их техническое состояние.*

Рост объемов производства и повышение его эффективности в существенной мере определяется оснащенностью строительства основными производственными фондами и их техническим состоянием. Для анализа и оценки уровня оснащенности строительства основными производственными фондами применяются следующие показатели (табл. 2).

Таблица 2

Показатели уровня оснащенности строительства основными производственными фондами и их техническое состояние

Показатель	Формула расчета	Обозначения показателя
Фондоёмкость производства продукции	$\Phi_{емк} = \frac{ОПФ_{ср}}{Q_{смп}}$ $\Phi_{емк} = \frac{ОПФ_{ср}}{Q_n}$	ОПФ <sub>ср</sub> – среднегодовая стоимость основных производственных фондов строительного предприятия; Q <sub>смп</sub> – объем СМР, выполняемых собственными силами строительной организацией в сметных (договорных) ценах за соответствующий учитываемый период времени; Q <sub>n</sub> – объем производимой продукции (работ, услуг) в натуральном выражении за учитываемый период
Фондовооруженность труда работников (рабочих) предприятия	$\Phi_{вт} = \frac{ОПФ_{ср}}{Ч_{ср}}$	Ч <sub>ср</sub> – среднесписочная численности работников (рабочих) предприятия
Механовооруженность труда работников	$M_{вт} = \frac{ОПФ_{факт}}{Ч_{ср}}$	ОПФ <sub>факт</sub> – средняя стоимость активной части основных производственных фондов;
Коэффициент технологической структуры основных производственных фондов строительства	$K_{тс} = \frac{ОПФ_{факт}}{ОПФ_{ср}}$	

*Показатели, характеризующие уровень эффективности использования основных производственных фондов строительства.*

Рациональное использование основных производственных фондов необходимо для увеличения производства общественного продукта и национального дохода. Повышение уровня использования основных фондов позволяет увеличить размеры выпуска производства без дополнительных капитальных вложений и в более короткие сроки. Ускоряет темпы производства, уменьшает затраты на воспроизводство новых фондов и снижает издержки производства.

Показатели, характеризующие эффективность использования основных фондов представлены в табл. 3, 4.

Таблица 3

Основные экономические показатели оценки эффективности использования основных производственных фондов строительства

Показатель	Формула расчета	Обозначения показателя
Фондоотдача основных производственных фондов	$\Phi_{отд} = \frac{Q_{смп}}{ОПФ_{ср}}$	Q <sub>смп</sub> – объем СМР (подрядных работ), выполняемых собственными силами строительной организацией по сметной (договорной) стоимости

Показатель	Формула расчета	Обозначения показателя
		за учитываемый период времени; $Q_n$ – объем производства продукции (работ, услуг) в натуральных единицах измерения за учитываемый период времени; $ОПФ_{ср}$ – средняя стоимость основных производственных фондов, отражаемых на балансе организаций (предприятий) строительного комплекса по первоначальной (восстановительной) стоимости за учитываемый период времени
Фондоотдача активной части основных производственных фондов	$Фотд.акт. = Q_{ср}/ОПФ_{акт}$ $Фотд.акт. = Q_n/ОПФ_{акт}$	$ОПФ_{акт}$ – средняя стоимость активной части основных производственных фондов, отражаемых на балансе организаций строительного комплекса по первоначальной (восстановительной) стоимости за учитываемый период времени
Отдача основного и оборотного капитала	$Оонф = B_p/ОПФ_{ср}$	$B_p$ – выручка от реализации продукции (работ, услуг) организаций (предприятий) строительного комплекса за учитываемый период времени (обычно за год)
Рентабельность производства (продукции, работ, услуг)	$R_n = \Pi/(ОПФ_{ср} + Об)$	$\Pi$ – прибыль от реализации продукции (работ, услуг) организаций (предприятий) строительного комплекса за учитываемый период времени; $Об$ – средняя величина оборотных средств организации
Рентабельность основных фондов	$Rонф = \Pi/ОПФ_{ср}$	

Таблица 4

**Основные технико-экономические показатели оценки использования основных производственных фондов строительства**

Показатель	Формула расчета	Обозначения показателя
<i>Показатели оценки использования основных производственных фондов строительства по времени</i>		
Коэффициент использования календарного времени	$Ккв = T_{пл}/T_{кал}$ $T_{пл} = T_{кал} - T_{вых} - T_{пр} - T_{прр}$	$T_{пл}$ – планируемое (расчетное) количество рабочих дней использования ОПФ за расчетный период; $T_{кал}$ – календарное время (дни) за расчетный период; $T_{вых}$ , $T_{пр}$ – количество выходных и праздничных дней в году; $T_{прр}$ – общее количество дней планово-предупредительных ремонтов объектов активной части ОПФ за год
Коэффициент использования планового рабочего времени	$Трв = T_{ф}/T_{пл}$	$T_{ф}$ – количество фактически отработанных рабочих дней объектами ОПФ; $T_{пл}$ – плановый фонд рабочего времени ОПФ

Показатель	Формула расчета	Обозначения показателя
Коэффициент сменности (машин, механизмов, оборудования)	$K_{см} = K_{мс}/K_m$	$K_{мс}$ – общее количество отработанных машино-смен в 1–3 смены за учитываемый период времени (сутки, декаду, месяц и т.д.); $K_m$ – общее количество машин (оборудования), находившихся в эксплуатации в 1–3 смены за учитываемый период времени
Коэффициент использования внутрисменного времени машины (оборудования)	$K_{вс} = Tф.см/8(6)$	$Tф.см$ – общее количество часов, фактически отработанных машинами (оборудованием) в смену (в 1–3 смены); 8 – планируемое количество часов работы машин (оборудования) в первую и вторую смену (при пятидневной рабочей неделе); 6 – тоже в третью смену (при пятидневной рабочей неделе)
<i>Показатели оценки использования основных производственных фондов строительства по производительности</i>		
Коэффициент технической готовности парка машин (оборудования)	$K_{тг} = K_u/K_o$	$K_u$ – общее количество исправной техники (единиц оборудования) за учитываемый период; $K_o$ – общее количество техники
Коэффициент выхода машин на линию	$K_{вл} = Kф.э/K_u$	$Kф.э$ – общее фактическое количество машин, находящихся в эксплуатации
Коэффициент использования производственных мощностей	$K_m = Qф/M$	$Qф$ – фактический объем выпускаемой продукции или объем СМР; $M$ – проектная производственная мощность предприятия строительного комплекса
Коэффициент использования потенциального уровня фондоотдачи	$K_{нф} = Фотд.ф/Фотд.п$	$Фотд.ф$ – фактический уровень фондоотдачи; $Фотд.п$ – расчетный (плановый) уровень фондоотдачи

Уровень использования имеющихся основных фондов оказывает большое влияние на эффективность производства. Улучшение использования основных фондов позволяет увеличить объемы производства без привлечения дополнительных капитальных вложений, в кратчайшие сроки, тем самым, экономя время и инвестиции. Кроме этого, лучшее использование основных фондов приводит к сокращению издержек производства за счет относительного снижения величины амортизации, сокращения сроков выполнения работ и т.п. Около четверти всех затрат в себестоимости строительно-монтажных работ связано с основными фондами и уровнем их использования – это транспортные затраты, затраты на эксплуатацию строительных машин, часть накладных расходов, выпуск продукции подсобных производств, и другое. Наряду с этим, улучшение использования основных фондов, в первую очередь – строительной техники приводит к росту производительности труда, замене ручного труда машинным, что напрямую связано с эффективностью производства.

## **2.6. Контрольные вопросы**

1. В чем заключается сущность основного капитала и основных фондов?
2. Что относят к основным фондам секторов экономики России, в том числе строительной отрасли?
3. Какие классификационные признаки основных фондов обычно выделяют и каково предназначение классификации основных фондов?
4. Какие существуют виды оценок основных фондов и для чего они применяются?
5. В чем суть оценки объектов основных средств по первоначальной, восстановительной и остаточной стоимости?
6. В каких случаях производится переоценка основных средств?
7. Какие показатели характеризуют эффективность использования основных средств?
8. В чем заключается сущность воспроизводства основных фондов?
9. Какие показатели используются для оценки уровня воспроизводства?
10. В чем заключаются сущность и значение амортизации основных фондов?
11. Назовите методы начисления амортизации.
12. Как рассчитать амортизационные отчисления линейным методом?
13. Какие показатели характеризуют уровень использования основных фондов?
14. Перечислите наиболее важные пути улучшения использования основных фондов на предприятиях.

### 3. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ И СПРОС В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

#### 3.1. Особенности рыночного ценообразования в строительстве

Для выявления особенностей формирования цены в строительной отрасли, рассмотрим рыночные механизмы, под воздействием которых она складывается.

Классический механизм функционирования рынка, рассмотренный в трудах Пиндайка, Рубинфельда [24], Фишера [35] и т.д., предполагает разделение экономических субъектов на две группы согласно их функциям – покупателей и продавцов. К покупателям относятся потребители, которые приобретают товары и услуги. К продавцам – фирмы, реализующие свои товары и услуги, трудящиеся, продающие свою рабочую силу, и владельцы ресурсов, которые сдают в аренду или продают их. В результате взаимодействия покупателей и продавцов возникает возможность сбыта и приобретения товаров и услуг.

Начнем с краткого рассмотрения основной диаграммы «предложение – спрос», показанной на рис. 23 [24]. На оси ординат обозначена цена единицы товара  $P$  в денежных единицах. Это цена, которую продавец получает за определенное предлагаемое количество товара и которую покупатель заплатит за определенное требуемое количество этого товара. Ось ординат показывает общее требуемое и предлагаемое количество товара  $Q$  в данный период времени.

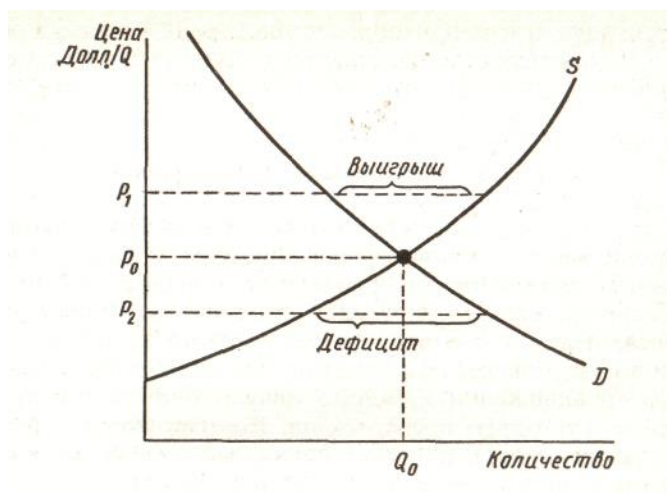


Рис. 23. Кривые предложения и спроса  
(зависимость цены от количества товара на рынке)

Кривая предложения  $S$  показывает, какое количество товара и по какой цене производителя могут продать на рынке. Кривая поднимается вверх, потому что, чем выше цена, тем большее число фирм имеет возможность производить и продавать товар. Например, более высокая цена дает возможность существующим фирмам расширить объем производства в короткий промежуток времени за счет привлечения дополнительной рабочей силы или сверхурочных работ, а в длительный промежуток времени – за счет экстенсивного развития самого производства. Более высокая цена может также привлечь на рынок новые фирмы, у которых еще высоки издержки производства и продукция которых при низких ценах является нерентабельной.



*Кривая спроса  $D$*  показывает, какое количество продукции потребители готовы приобретать по каждой цене. Кривая идет вниз, потому что потребитель обычно предпочитает приобретать больше, если цена ниже. Например, более низкая цена позволит покупателям, приобретающим товар, покупать еще большее количество и даст возможность потребителям, которые ранее не могли позволить себе покупку, начать приобретать этот товар.

Две кривые пересекаются в точке равновесия спроса и предложения, – при равновесных цене и количестве товара. Равновесие означает такое состояние рыночной системы, которое характеризуется равенством спроса и предложения. При цене  $P_0$  его предлагаемое и требуемое количество одинаково ( $Q_0$ ). В этой точке нет ни дефицита, ни избыточного предложения, а значит, нет давления на изменение цены в дальнейшем. Предложение и спрос не всегда уравниваются на рынке, например, тогда, когда неожиданно меняются условия, но у рынков имеется тенденция к равновесию.

Чтобы понять, почему это происходит, предположим, что первоначально цена была выше равновесного уровня, например, была равна  $P_1$  (рис. 23). Тогда производители будут пытаться изготавливать и продавать больше товара, чем потребители готовы его купить. Будет скапливаться излишек, и чтобы распродать этот излишек или по меньшей мере не допустить его роста, производителям следует снижать цену. Тогда цена будет снижаться, спрашиваемое количество товара увеличиваться, а предлагаемое количество уменьшаться до тех пор, пока не будет достигнута цена равновесия  $P_0$ .

Строя и используя кривые предложения и спроса, мы предполагаем, что при определенной цене будет произведено и реализовано определенное количество продукции. Это имеет смысл в том случае, если рынок, хотя бы в первом приближении, является рынком свободной конкуренции, на котором обе стороны – продавцы и покупатели – мало влияют на изменение рыночной цены. Если же предложение контролируется единственным производителем (монополистом), то простого однозначного соответствия между ценой и предлагаемым количеством товара не будет. Причина заключается в том, что поведение монополиста зависит от формы и положения кривой спроса. Если кривая сместится каким-нибудь образом, монополисту может оказаться выгодным фиксировать объем предложения и менять цену или фиксировать цену и менять объем предложения. Поэтому, когда мы строим кривые спроса и предложения, мы неявно предполагаем, что имеем дело с конкурентным рынком.

Кривые предложения и спроса указывают, какое количество товара конкурирующие производители и потребители готовы продавать и покупать в зависимости от цены, которую они получают и платят. Но, помимо цены, предложение и спрос определяются и другими условиями. Например, выбор потребителей, основанный на его предпочтениях и бюджетных ограничениях, формирует спрос на рынке. В свою очередь, продавцы обеспечивают предложение исходя из своих затрат и производственных возможностей.

Таким образом, взаимодействие спроса и предложения ведет к установлению равновесной цены, а конкуренция уравнивает равновесные цены и стоимость. Если равновесная цена товара (услуги) выше стоимости, то конкуренция

производителей приводит к тому, что цена падает, а если равновесная цена ниже стоимости, то конкуренция покупателей приведет к росту цены. Соответственно, равновесная цена может рассматриваться как способ измерения стоимости конкурентным рынком.

Классическая модель равновесной цены получила развитие в работах многих российских и зарубежных экономистов. Однако анализ этих моделей не является нашей целью. Для нас важны закономерности формирования цены на рынке жилой недвижимости в зависимости от спроса и предложения.

Механизм ценообразования в строительстве имеет специфические особенности. Прежде всего, это связано с индивидуальным характером строящихся зданий и сооружений, особенно проявляющимся в гидротехническом строительстве, существенной зависимостью стоимости от конкретных, часто неповторяющихся условий строительства. Подобные обстоятельства не позволяют установить единые отпускные цены на продукцию строительства, как это делается в других отраслях народного хозяйства. Поэтому цена на строительную продукцию в подавляющем большинстве случаев определяется в индивидуальном порядке на основе сметной документации в соответствии с объемами работ, методами технологии производства работ [38].

Ценообразование в строительстве строится на принципах, определяемых следующими условиями рыночных отношений [37]:

- цена на строительную продукцию обеспечивает подрядчику возврат затрат в процессе строительного производства в полном объеме и прибыль в объеме нормы, а инвестору (заказчику) определяет объемы капитальных вложений на строительство объекта;
- цены на строительную продукцию формируются с учетом состояния экономической конъюнктуры региона в периоды предпроектного обоснования, проектирования и строительства объекта, – в уровне текущих сметных цен на ресурсы и тарифы;
- метод и нормативно-информационная база формирования цен на строительную продукцию определяются инвестором и подрядчиком и фиксируются в контракте (договоре);
- цены в строительстве, осуществляемом с привлечением средств государственных бюджетов всех уровней и целевых внебюджетных фондов, формируются на основании правил, рекомендованных системой ценообразования и сметного нормирования, являющейся единой для участников строительного рынка независимо от формы собственности.

Все субъекты строительного рынка строят свои взаимоотношения на основании ряда конкретных принципов, основными из которых являются:

- государство не вмешивается в оперативную деятельность субъектов строительного рынка, в том числе в финансовые отношения;
- субъекты строительного рынка в процесс взаимоотношений вступают с надлежащими возможностями и максимально возможным уровнем информационной открытости;

– в составе сметных цен на строительную продукцию инвестора учитываются затраты инвестора за весь инвестиционный цикл (предпроектный, проектный периоды и период строительства) и затраты подрядчика за период строительства.

Цена на строительную продукцию для инвестора определяется следующими факторами:

- требованиями проекта (функциональным назначением, объемно-планировочным и конструктивным решением);
- районом строительства;
- государственными системами ценообразования и сметного нормирования и регулирования;
- условиями договора на подряд;
- экономической конъюнктурой в регионе и стране;
- источником финансирования.

Кроме того, поскольку предложение жилья, в отличие от других товаров не может быть увеличено в краткосрочном периоде (например, за счет поставок из других регионов или импорта), определяющее значение на цены жилой недвижимости оказывает величина спроса.

На повышение спроса на рынке жилья в период с 2000 г. очевидное влияние оказало общее улучшение экономической ситуации в стране, связанное, прежде всего, с крайне благоприятной конъюнктурой на мировом нефтегазовом рынке, и в связи с этим обеспечившее рост доходов во всех секторах экономики.

Важнейшим фактором роста спроса и, соответственно, цен стало широкое развитие ипотечного кредитования. Однако при внедрении ипотеки не было учтено, что на первых этапах это объективно ведет к росту цен. И если не принимать меры стимулирования к расширению строительного комплекса, то рост цен всегда будет сопровождать развитие ипотечного кредитования.

Более подробно исследуем роль инвесторов в росте спроса и формировании цены жилой недвижимости (этот спрос часто оценивается как спекулятивный). Рост доходов поставил перед достаточно обеспеченной категорией граждан задачу сохранения, а по возможности, и увеличения части свободных денежных средств. Наряду с хранением средств в иностранной валюте традиционно считается надежным и выгодным инвестирование в жилую недвижимость.

Безопасная корзина накоплений включает в себя российский рубль, евро, доллар США и недвижимость. Колебания валютного курса рубля оказывают влияние на поведение и участников рынка жилой недвижимости, что в свою очередь ведет к изменениям цен. Эта зависимость подтверждается анализом рынка жилой недвижимости и динамики валютной корзины (евро, доллар) в Иркутской области (рис. 24. и 25).

Корреляционно-регрессионный анализ динамики курса бивалютной корзины (рис. 24), ставок по депозитам (рис. 26), среднедушевого дохода населения (рис. 27) и цен на недвижимость (рис. 25) позволил выявить взаимосвязь между данными показателями. Основываясь на полученных результатах анализа, можно сделать вывод, что изменение цен на жилье на 22,5 % обусловлено

изменением указанных показателей. Наибольшую долю в общем влиянии имеет изменение показателя ставок по депозитам.

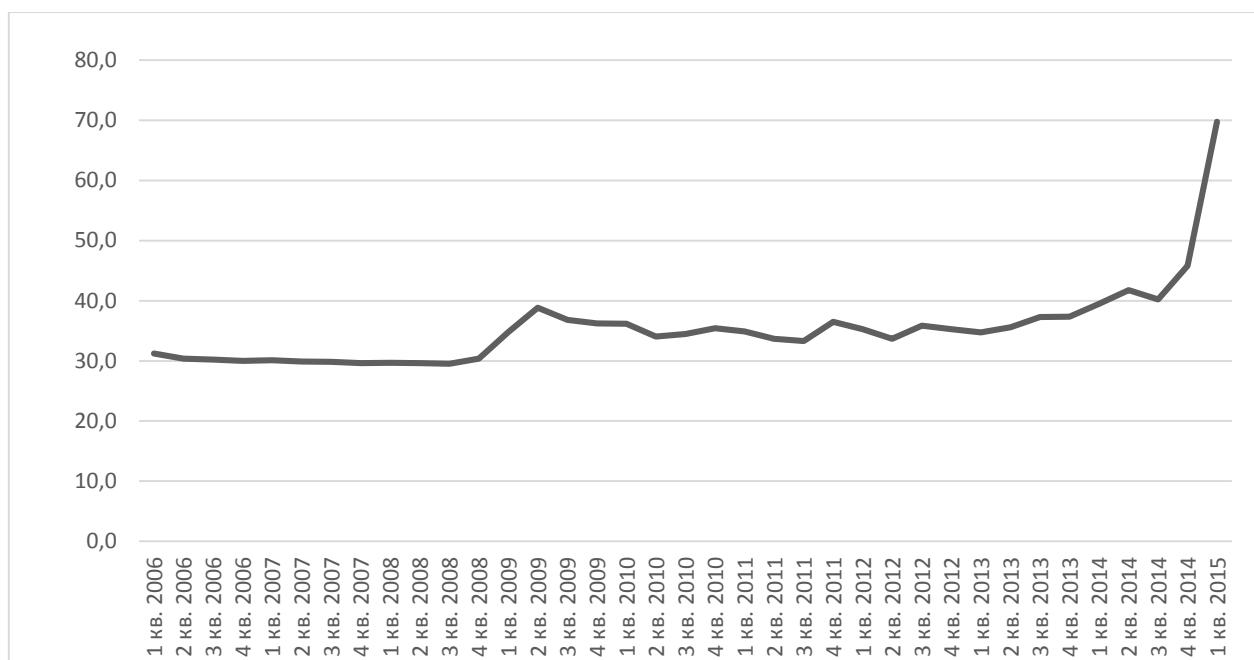


Рис. 24. Динамика курса бивалютной корзины, р.

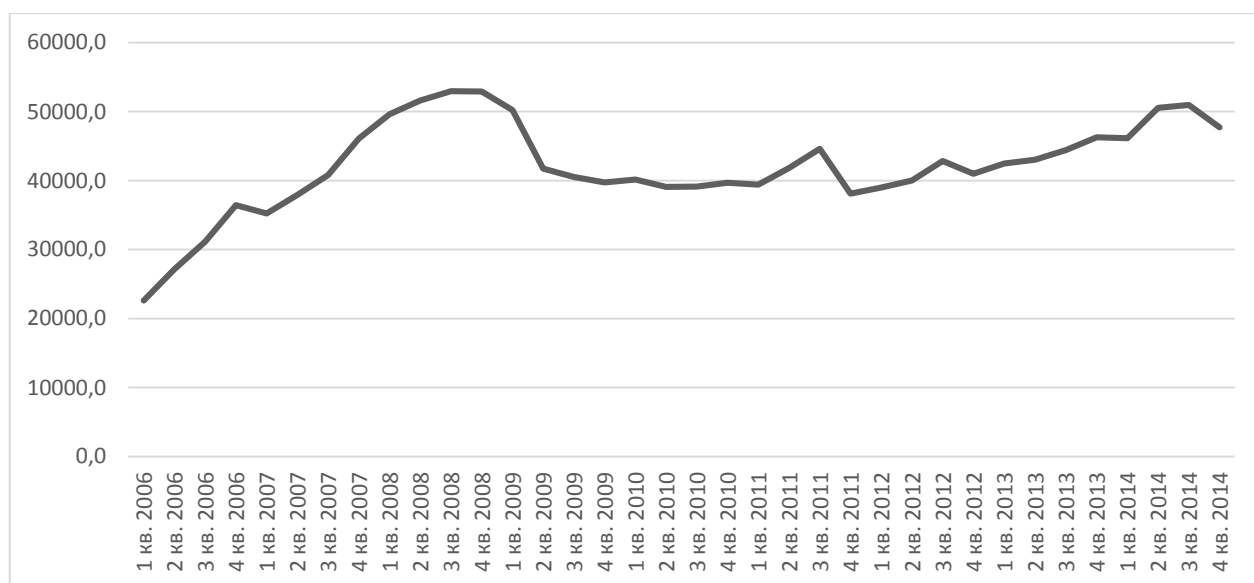


Рис. 25. Динамика цен на первичном рынке жилой недвижимости в Иркутской области, р.

Резкий рост валютной корзины повысил интерес инвесторов к накоплению в наиболее выгодных инструментах и привел, с лагом в три месяца, к оттоку финансовых ресурсов из инвестиционно-строительного жилищного сектора. Это сопровождалось стремлением инвесторов зафиксировать прибыль на высоких ценах за счет реализации готового жилья, увеличило предложение и способствовало еще более существенному падению цен.

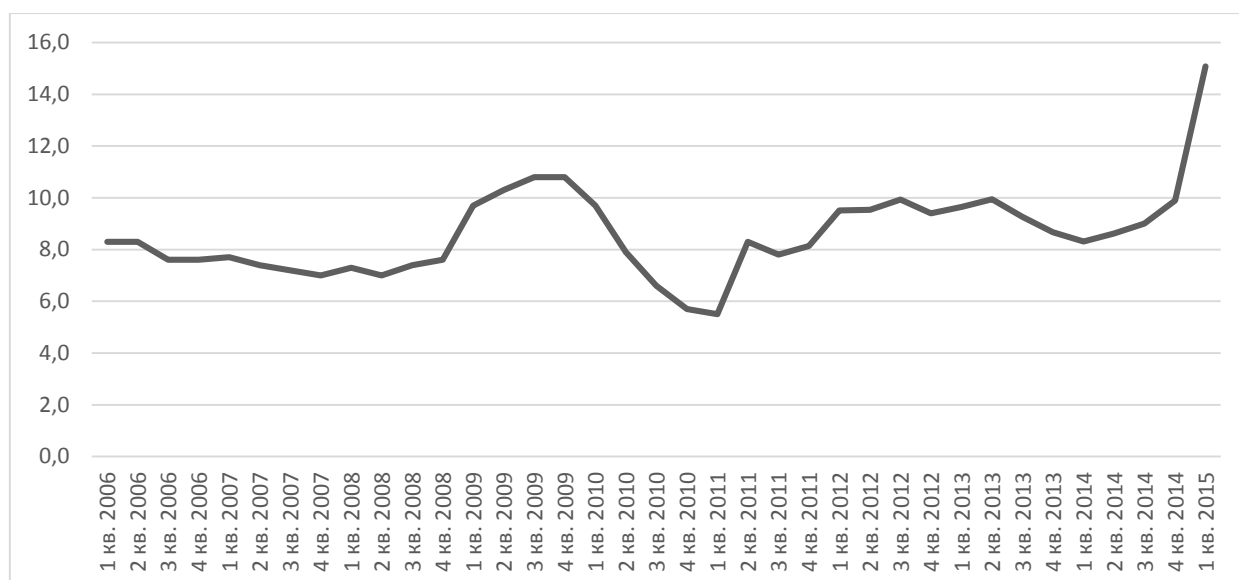


Рис. 26. Динамика ставок по депозитам, %

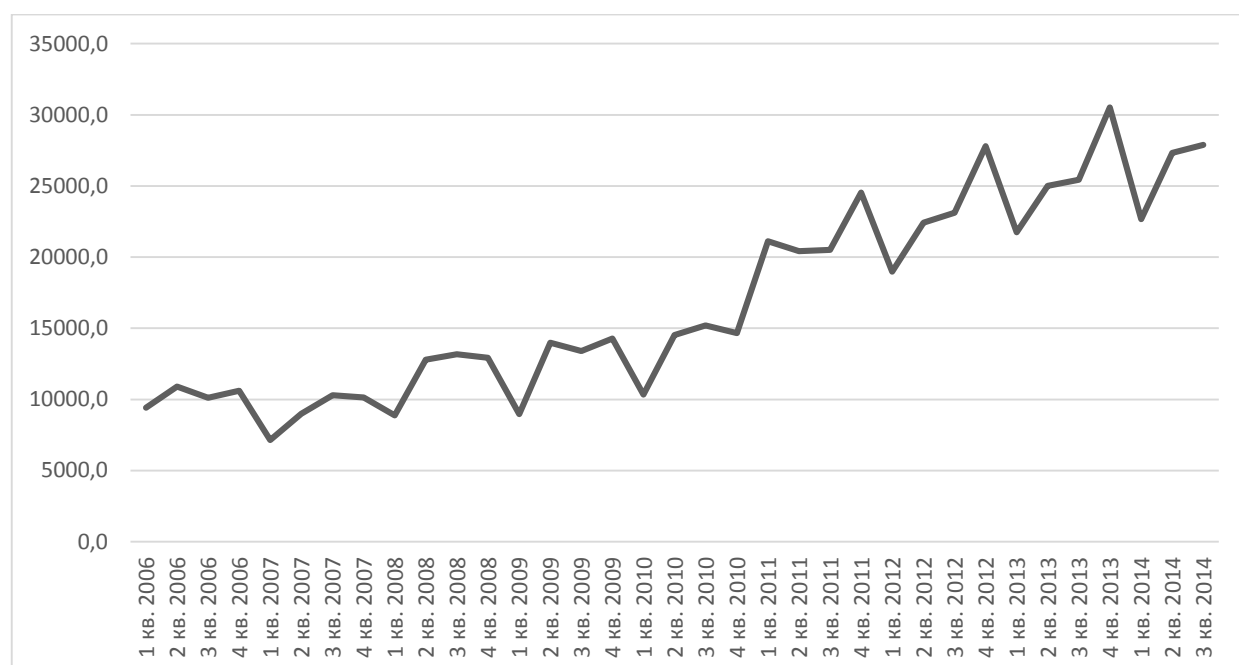


Рис. 27. Динамика среднедушевого дохода населения Иркутской области, р.

Мы в данном случае, рассматривая ситуацию в строительной отрасли, имеем дело с одной из модификаций классической модели: рост цен ведет к росту спроса, снижение цен – к падению спроса. Данная ситуация сложилась вследствие ряда причин.

Рассматривая рынок недвижимости с точки зрения макроэкономики необходимо выделить главных агентов, функционирующих в его рамках. Что касается продавцов, ситуация в данной сфере достаточно очевидна – ими являются строительные предприятия, поскольку именно они формируют предложение. Говоря о вторичном рынке жилой недвижимости, где предложение исходит от домовладельцев, стоит отметить, что они имеют возможность расширять предложение только в рамках уже имеющегося жилищного фонда, поэтому предложение в данном сегменте так же зависит от деловой активности строи-

тельных предприятий. Данное допущение оправдывается еще и тем, что часть представленных на вторичном рынке объектов является фактически новым жильем, поскольку приобретается собственником не для проживания, а в качестве вложения свободных средств. Таким образом, продавец на вторичном рынке жилой недвижимости часто является по своей сути лишь посредником.

Определяя покупателей на рынке жилой недвижимости следует выделить следующие цели приобретения объектов:

- проживание;
- вложение средств с целью извлечения прибыли или сохранения сбережений.

В соответствии с данными целями можно определить группы покупателей, присутствующих на рынке. В первую очередь, это покупатели, стремящиеся удовлетворить свои базовые потребности в жилье. На настоящий момент большинство представителей данной группы приобретают жилье по договорам долевого участия и ипотечных программ. В большинстве случаев объекты, приобретенные этой группой покупателей, уходят с рынка жилой недвижимости на продолжительный срок. Эти покупатели не относятся к инвесторам, поскольку вкладывают средства с целью приобретения жилья для использования, т.е. для потребления (это группа потребителей). Инвесторы же вкладывают средства с целью получения прибыли.

Вторая группа покупателей – инвесторы, вкладывающие свободные средства в высокорентабельную отрасль с целью дальнейшей фиксации своей прибыли путем продажи объекта недвижимости. Часто приобретенные объекты сдаются в аренду, а впоследствии продаются на вторичном рынке недвижимости. Покупатели этой группы так же часто приобретают объекты по договорам долевого строительства.

Поскольку жилье является социально значимым «ресурсом», реальный спрос на него намного превышает платежеспособный спрос. Частично решением данной проблемы занимается государство путем реализации различных социальных программ («Молодым семьям доступное жилье» и т.д.), однако данные меры не сказываются на формировании цены, поскольку удовлетворяется в основном неплатежеспособный спрос.

Таким образом, поскольку среди дольщиков (основных инвесторов в строительство жилья) велика доля «инвестиционного спроса», в настоящее время существует отдельная (и весьма весомая) группа дольщиков, которые решают не свою жилищную проблему, а задачу выгодного размещения свободных денежных средств. Поэтому рост цен на недвижимость служит для них сигналом роста прибылей в будущем, что делает отрасль более инвестиционно привлекательной. Снижение же цен дает обратный эффект. Таким образом, рост цен способствует развитию строительной отрасли, поскольку привлеченные инвестиции обеспечивают расширение поля производства, а значит, и увеличивают предложение. Особенностью строительной продукции является то, что после реализации она не исчезает с рынка, а расширяет его.

Второй причиной сложившейся ситуации является то, что именно «инвесторы» играют решающую роль в «конкуренции потребителей», которая ведет

к росту цен на жилую (а также коммерческую, в составе жилой) недвижимость. После заключения договора о долевом участии в строительстве они, так же как и собственник-застройщик заинтересованы в дальнейшем росте цен. Большую роль в «конкуренции потребителей» сыграло развитие института ипотеки. Несмотря на то, что ипотека была призвана сделать жилье более доступным, эффект оказался прямо противоположным. Очевидно, что чем доступнее ипотека, тем выше спрос на недвижимость, и тем большее число «инвесторов» готово отдать большую сумму за возможность приобретения жилья, что вызывает рост цен. И, как уже говорилось ранее, рост цен делает отрасль более привлекательной, тем самым увеличивая предложение.

Под воздействием кризисных явлений упал спрос на продукцию жилищного строительства, что повлекло за собой снижение цены и рентабельности производства, и, как следствие, снизился интерес инвесторов, обеспечивавших приток инвестиций в строительную сферу. Все это неизбежно приведет к сжатию поля производства всей строительной отрасли. Наша задача состоит в том, чтобы обосновать, как в кризисных ситуациях за счет рационального управления внутренними резервами повысить рентабельность предприятия, а значит и инвестиционную привлекательность, тем самым способствуя сохранению поля производства, а в дальнейшем и его расширению.

### **3.2. Сметное ценообразование в строительстве**

Ценообразование в строительстве основывается на общих для всех отраслей принципах и в условиях рынка проходит следующие этапы:

1. Выбор объекта ценообразования.
2. Определение спроса и предложения.
3. Анализ издержек.
4. Анализ цен конкурентов.
5. Выбор метода ценообразования.
6. Установление окончательной цены.

Но в то же время механизм ценообразования в строительстве имеет свои специфические особенности и отличается от системы разработки цен в других отраслях экономики. В формировании цены одновременно участвуют проектировщик, заказчик, подрядчик. В строительстве устанавливаются не сами цены, а преимущественно нормативы, на основе которых определяется цена объекта строительства. Применяемые в строительстве единичные расценки на строительные работы являются ценой единицы конструктивного элемента или вида работ, т.е. промежуточной строительной продукции. Цена в строительстве формируется не от реальной себестоимости, а от сметной стоимости, все составляющие которой не могут отражать действительный уровень затрат на приобретение ресурсов, израсходованных в процессе строительства. Сметные цены действуют длительное время, и поэтому не могут отражать постоянное изменение в технике и технологии производства работ.

В условиях рыночных отношений государство напрямую не вмешивается в производственно-хозяйственную и финансовую деятельность субъектов строительного рынка и в процесс формирования цен на строительную продукцию, однако косвенно, с помощью системы регулирования, регламентирует правила формирования цен.

В зависимости от государственного регулирования цены подразделяются на регулируемые и договорные. В настоящее время в строительстве действуют свободные (договорные) цены.

Ценообразование в строительстве строится на принципах, определяемых следующими условиями рыночных отношений [37]:

- цена на строительную продукцию обеспечивает подрядчику возврат затрат в процессе строительного производства в полном объеме и прибыль в объеме нормы, а инвестору (заказчику) определяет объемы капитальных вложений на строительство объекта;

- цены на строительную продукцию формируются с учетом состояния экономической конъюнктуры региона в периоды предпроектного обоснования, проектирования и строительства объекта, т.е. в уровне текущих сметных цен на ресурсы и тарифы;

- метод и нормативно-информационная база формирования цен на строительную продукцию определяются инвестором и подрядчиком и фиксируются в контракте (договоре);

- цены в строительстве, осуществляемом с привлечением средств государственных бюджетов всех уровней и целевых внебюджетных фондов, формируются на основании правил, рекомендованных системой ценообразования и сметного нормирования, являющейся единой для участников строительного рынка независимо от формы собственности.

Все субъекты строительного рынка строят свои взаимоотношения на основании ряда конкретных принципов, основными из которых являются:

- государство не вмешивается в оперативную деятельность субъектов строительного рынка, в том числе в финансовые отношения;

- субъекты строительного рынка в процесс взаимоотношений вступают с надлежащими возможностями и максимально возможным уровнем информационной открытости;

- в составе сметных цен на строительную продукцию инвестора учитываются затраты инвестора за весь инвестиционный цикл (предпроектный, проектный периоды и период строительства) и затраты подрядчика за период строительства.

Цена на строительную продукцию для инвестора определяется следующими факторами:

- требованиями проекта (функциональным назначением, объемно-планировочным и конструктивным решением);

- районом строительства;

- условиями договора на подряд;

- экономической конъюнктурой в регионе и стране;



– источником финансирования.

Механизм ценообразования в строительстве имеет специфические особенности. Прежде всего, это связано с индивидуальным характером строящихся зданий и сооружений, особенно проявляющимся в гидротехническом строительстве, существенной зависимостью стоимости от конкретных, часто неповторяющихся условий строительства. Подобные обстоятельства не позволяют установить единые отпускные цены на продукцию строительства, как это делается в других отраслях народного хозяйства. Поэтому цена на строительную продукцию в подавляющем большинстве случаев определяется в индивидуальном порядке на основе сметной документации в соответствии с объемами работ, методами технологии производства работ и единичных расценок на отдельные виды работ. Поэтому для оценки стоимости строительной продукции разработана специальная система ценообразования.

Сметная стоимость является основой для определения размера капитальных вложений, финансирования строительства, формирования договорных цен на строительную продукцию, расчетов за выполненные подрядные строительномонтажные работы, оплаты расходов по приобретению оборудования и доставке его на стройки, а также возмещения других затрат за счет средств, предусмотренных сводным сметным расчетом. На основе сметной документации осуществляется учет и отчетность, хозяйственный расчет и оценка деятельности строительномонтажных организаций и заказчиков. Исходя из сметной стоимости, определяется балансовая стоимость вводимых в действие основных фондов по построенным предприятиям, зданиям и сооружениям. Сметная стоимость является основой для расчета технико-экономических показателей проектируемого объекта, обоснования и принятия решения об осуществлении его строительства.

Необходимость оценочной стоимости возникает с первоначальной идеей сооружения объекта. На предпроектных этапах проектирования определяют ориентировочную (предположительную) стоимость объекта. По мере накопления дополнительных сведений и исходных данных в процессе изысканий, исследований и проектирования возрастают возможности для более точного определения сметной стоимости сооружения объекта. Занижение или завышение расчетной стоимости строительства проектируемого объекта может привести к ошибкам в оценке его экономической эффективности, а следовательно, к неправильным выводам о целесообразности строительства объекта. Точность сметных расчетов зависит от качества и глубины проектных проработок как в части основных сооружений, так и в части технологии их возведения, полноты топографических и инженерно-геологических изысканий, правильности определения объемов работ, умения достаточно верно оценить производственные условия предстоящего строительства.

Вся сумма затрат, определенная сметой на строительство объекта, называется полной сметной стоимостью или капитальными вложениями. В нее входят затраты на возведение зданий и сооружений объекта строительства, оснащение его технологическим оборудованием, строительство временных зданий и сооружений, необходимых для осуществления работ и разбираемых после завершения строительства, строительство временных и постоянных подъездных

путей, линий электропередачи, временных и постоянных поселков для строителей и эксплуатационных кадров.

Полная сметная стоимость складывается из затрат: на строительномонтажные работы по возведению зданий и сооружений, монтажу технологического оборудования систем автоматизации управления технологическим процессом; на приобретение основного и вспомогательного технологического оборудования; прочих затрат, включающих проектно-изыскательские и научно-исследовательские работы, подготовку строительной площадки, содержание дирекции, подготовку эксплуатационных кадров и др. [38].

Согласно п. 1 ст. 743 ГК РФ подрядчик обязан осуществлять работы в соответствии с технической документацией, определяющей объем, содержание работ и другие предъявляемые к ним требования (предмет договора), и со сметой, определяющей цену работ.

Техническая документация представляет собой комплект документов, разрабатываемый проектной организацией по договору с заказчиком, и включает систему графических, расчетных и текстовых материалов, используемых при строительстве, реконструкции или капитальном ремонте, а также в процессе эксплуатации зданий и сооружений.

Договором строительного подряда должны быть определены состав и содержание технической документации, а также должно быть предусмотрено, какая из сторон и в какой срок должна предоставить соответствующую документацию. Типового перечня технической документации действующим законодательством не предусмотрено, поскольку предметом договора в каждом конкретном случае является определенный объект, который имеет свои индивидуальные технические особенности.

В соответствии с п. 2.1 Методики определения стоимости строительной продукции на территории Российской Федерации МДС 81-35.2004, утвержденной постановлением Госстроя РФ от 05.03.2004 г. № 15/1, сметные нормативы – это обобщенное название комплекса сметных норм, расценок и цен, объединяемых в отдельные сборники. Вместе с правилами и положениями, содержащими в себе необходимые требования, они служат основой для определения сметной стоимости строительства.

Сметные нормативы образуют систему ценообразования и сметного нормирования в строительстве и подразделяются на следующие виды:

- государственные сметные нормативы – ГСН;
- отраслевые сметные нормативы – ОСН;
- территориальные сметные нормативы – ТСН;
- фирменные сметные нормативы – ФСН;
- индивидуальные сметные нормативы – ИСН.

Исполнение договора оплачивается по цене, установленной соглашением сторон. В ст. 424 ГК РФ специально оговаривается, что цены (тарифы, расценки, ставки и т.п.), устанавливаемые или регулируемые уполномоченными на то государственными органами, применяются только в предусмотренных законом случаях. В отношении подрядных работ законодательство не предусматривает

обязательных к применению сторонами договора цен (тарифов, расценок и прочее). Соответственно, применение сметных нормативов при заключении договора строительного подряда не является обязательным.

В то же время исходя из принципа свободы договора (ст. 421 ГК РФ) стороны при заключении договора могут предусмотреть применение к отношениям по договору нормативных актов, которые для них не являются обязательными в силу закона. Если соответствующее условие будет включено в текст договора, то применение таких документов станет обязательным в силу договора [32].

### **3.3. Использование резервов снижения себестоимости**

Поскольку привлекательность строительной отрасли в кризисные периоды снижается, а задача ее расширения и у населения, и у государства остается, необходимо использование инструментов управления, соответствующих сложившимся условиям и направленным на активизацию внутренних возможностей строительных предприятий. Достижение желаемой прибыли при ограниченной рыночными условиями договорной цене возможно посредством управления затратами. Для этого необходимо обратиться к внутренним резервам, которые позволили бы получать высокую прибыль, конкурентную с другими отраслями, за счет сокращения внутренних издержек.

Особый интерес при создании системы управления затратами представляет формирование эффективного механизма адаптивного управления. Здесь речь идет о планировании и проведении управленческих мероприятий в соответствии с прогнозными оценками изменений внешней и внутренней среды строительного предприятия, полученными на основе выявления тенденций их развития.

Получая возможность оперативно формировать множество правил, отражающих все возможные значения отклонений параметров от желаемых их значений в случае изменения условий функционирования строительного предприятия, система управления становится способной вырабатывать упреждающие регулирующие воздействия, устраняющие негативные тенденции изменения факторов.

Для формирования адекватного механизма адаптации предприятия должна быть проведена настройка на равновесие элементов системы на основе учета изменений ресурсных потоков. Для этого необходимо построить модель объекта управления. Описание моделей процессов, протекающих на предприятии, возможно с помощью подходов на основе нелинейной динамики, позволяющих учесть предкризисные и кризисные явления. Упомянутые подходы доказали свою применимость, поскольку с их помощью успешно рассчитываются динамические режимы и возможно не только качественное, но и количественное определение параметров систем. Нелинейный динамический подход дополняет равновесные модели, получившие широкое распространение в микро- и макроэкономике.

Используя бюджетирование в качестве системного описания предприятия и имея модель поведения затрат, становится возможным введение корректиро-

вочных коэффициентов, позволяющих в любой момент времени минимизировать результирующий показатель (затраты). Суть корректировочных коэффициентов заключается в систематизированном сокращении различных групп затрат без ущерба для деятельности предприятия. При наступлении неблагоприятных условий, связанных с воздействием какого-либо из внешних факторов (или групп факторов), должно проводиться направленное изменение затрат, которые связаны с этим изменением путем корректировки параметров модели затрат. Для описания самих корректировочных коэффициентов необходимо найти отклик системы на каждую компоненту внешнего воздействия.

При использовании нормативных данных необходимо учитывать, что во многих случаях прогнозы экономической конъюнктуры, объема продаж, затрат и доходов представляют собой экстраполяции – проекции прошлых результатов деятельности фирмы на будущее. В таких прогнозах воздействие дискретных отклонений от прошлых тенденций на первоначальной стадии остается скрытым, замаскированным нормальными статистическими колебаниями, обусловленными хозяйственной деятельностью и конкурентной борьбой. Руководство организации осознает наличие этих отклонений лишь после того, как их воздействие становится заметным на фоне привычных экономических показателей. К этому времени преимущества, создаваемые знанием прогнозов, могут сойти на нет.

Все больше строительных организаций применяют неэкстраполятивное прогнозирование развития технологии, структурное экономическое прогнозирование, разрабатывают сценарии и т.д., непосредственно направленные на выявление возможных изменений, возникающих в связи с дискретными отклонениями стратегического характера. Полученные таким образом прогнозы представляют собой информацию, которая позволяет принять упреждающие меры до наступления события. Однако, как показывает опыт, многие строительные организации не принимают во внимание такие прогнозы.

В условиях кризиса организации сталкиваются с необходимостью увеличения объемов продаж для покрытия существующих на предприятии постоянных издержек. Это может оказаться невозможным в ситуации недоступности собственных и кредитных средств и ограниченности спроса. Поэтому для сохранения допустимого значения точки безубыточности необходимо снижение постоянных издержек. Это позволит фирме без повышения цены и с сохранением объемов производства не попасть в зону убытков. Основным вопросом, возникающим в данных условиях, является вопрос выбора сокращаемых издержек. Создание модели с изменяемыми параметрическими постоянными издержками позволит в зависимости от ситуации на рынке быстро скорректировать постоянные затраты без ущерба для производства. Необходимо выделить такие группы постоянных издержек, которые можно снижать либо расширять в зависимости от ситуации, и вывести некое соотношение, коэффициент сжатия-расширения, а также определить значимость каждой группы постоянных расходов. Расчетные коэффициенты дадут возможность оперативной корректировки бюджетных показателей, что позволит управляющим на местах менеджерам более оперативно и эффективно реагировать на возникающие изменения. Кро-

ме того, соотношение оптимальных и плановых показателей поможет определить, в какой ситуации фирма находится на данный момент.

В условиях благоприятной ситуации на рынке многие фирмы начинают наращивать постоянные расходы. Когда же ситуация ухудшается, падает спрос на продукцию, а как следствие и цены, предприятие становится неспособным покрывать большой объем постоянных издержек не увеличивая объем производства. Так же очень сложно оперативно оценить важность тех или иных постоянных издержек и влияние их снижения на качество производимой продукции и прибыль организации. Что касается переменных затрат, их снижение целесообразно в пределах сохранения качества производимой продукции.

Особенностью строительной отрасли является ведение нормативного учета. Являясь важным источником информации, смета тем не менее нуждается в жестком контроле, поскольку затраты в ней теряют свою прозрачность. Наряду с общепринятыми нормативами, хотя это и будет трудоемко, фирме полезно составление собственной нормативной базы, которая поможет более точно отразить реальные возможности предприятия, а следовательно, более эффективно управлять своими затратами и корректировать их.

Возможность снижения переменных затрат заложена в существующем на данный момент нормативном способе формирования плановой себестоимости. Поскольку так или иначе система бюджетирования связана с разработкой базовых нормативов, в первую очередь необходимо уделить внимание определению сметной стоимости. Еще с советских времен строительная отрасль является чуть ли не единственной отраслью, нормативы для которой зафиксированы на государственном уровне. При этом очевиден разрыв между реально действующими ценами и установленными в каких бы ни было свежих нормативных актах. Согласно проведенным нами в Иркутске исследованиям, сметное нормирование приводит к значительному превышению сметной себестоимости над фактической. Данное отклонение составляет до 20 %, а цифра такого уровня может полностью нивелировать любые намерения «эффективно вести хозяйство». Это позволяет менеджерам, в условиях разделения собственности и управления, вводить в заблуждение собственника предприятия.

Данный разрыв обусловлен динамичностью развития как самой отрасли, так и новых технологий, совершенствующих процессы строительства, а также используемые ресурсы. Кроме того, очевидна неравномерность развития строительной отрасли в разных регионах страны. Наличие единой нормативной базы, безусловно, не лишено смысла, поскольку она позволяет заказчику и застройщику определить предполагаемые расходы, связанные со строительством. Кроме того, при проведении торгов нормативная себестоимость помогает определить экономически обоснованную начальную цену. Однако при внедрении системы бюджетирования данные нормативы оказываются неэффективными. Кроме того, поскольку в практической деятельности строительной организации возможны отклонения от заданных параметров плана стратегического развития, в реальной жизни необходимо просчитывать различные варианты действий, что так же невозможно в рамках преобладающей системы управления в строительных организациях.

Решением данной проблемы могло бы стать создание и применение организацией собственной нормативной базы, отвечающей реальным условиям регионального рынка. К сожалению, несмотря на очевидные преимущества данного метода определения себестоимости, нельзя не упомянуть о существенном недостатке. Дело в том, что хотя методы формирования сметных цен на строительную продукцию и сметно-нормативная база, предлагаемые Госстроем РФ носят рекомендательный характер и не являются обязательными к применению участниками договора, она является обязательной при привлечении средств государственного бюджета и целевых внебюджетных фондов. Тем не менее необходимость более четкого и адекватного нормирования очевидна, поскольку при существующем на большинстве строительных предприятий порядке применения нормативов не может быть речи об управлении затратами и оперативном реагировании на изменение внешней среды, а значит и о повышении эффективности деятельности предприятия. Данная система не мотивирует исполнителей плана снижать фактическую себестоимость, поскольку, хотя превышение плановой себестоимости и является нежелательным, ответственность за это носит недостаточно жесткий характер ввиду условности и приблизительности применяемых нормативов.

Рекомендуемая к применению нормативная база содержит изрядно устаревшие данные, а коэффициенты, приводящие базовые показатели к настоящему времени, дают очень сильное искажение. При этом отклонение может быть как в большую, так и в меньшую сторону, что приводит к крайне неэффективному учету затрат. Несмотря на то, что введение института саморегулируемых организаций в строительство предполагает создание новых нормативных баз, эта проблема, скорее всего, останется открытой, поскольку любые укрупненные нормы не будут в полной мере соответствовать реальным затратам предприятия.

Создание собственной нормативной базы предприятия, которая адекватно отражала бы условия функционирования (географическое положение, доступность природных ресурсов и т.д.), а также внутренние особенности производства на данном предприятии, позволит снизить погрешность при расчете плановой себестоимости и более четко контролировать отклонение фактической себестоимости от нее. Но данная мера применима к организациям, которые имеют достаточный опыт работы в отрасли и которые могут проанализировать свои затраты на выполнение различных проектов. Однако организации, которые только начинают свою деятельность и не имеют достаточного количества данных для анализа, могут купить нормативную базу у аналогичных предприятий данного региона.

Стоит отметить, что сметные значения должны соответствовать внутренним нормативам предприятия, разработанным с учетом специфики деятельности, в том числе учитывая и природно-экологические факторы. Для того чтобы данные нормативы могли использоваться при любых объемах производства, целесообразно относить их на 1 м<sup>2</sup> возводимой общей площади.

Когда цена падает, целесообразно в бюджетную схему встроить матрицу снижения издержек и алгоритм вычисления маржинального дохода и прибыли. Для приведения системы бюджетов к форме, пригодной для описания матрицы

стандартных затрат необходимо разделить все затраты предприятия на постоянные и переменные.

Переменные затраты по всем возводимым объектам аккумулируются в соответствующих сводных бюджетах. Исходная информация для данных расчетов берется из смет на все проекты, осуществляемые предприятием. Постоянные издержки же планируются в соответствующих бюджетах по всему предприятию в целом. Плановые значения постоянных затрат рассчитываются специалистами планово-экономического отдела с учетом существующего на предприятии опыта формирования затрат на административно-хозяйственные и коммерческие цели.

С точки зрения информативности для принятия решения целесообразно ввести следующую классификацию затрат в зависимости от отношения к производству строительных работ (рис. 28).

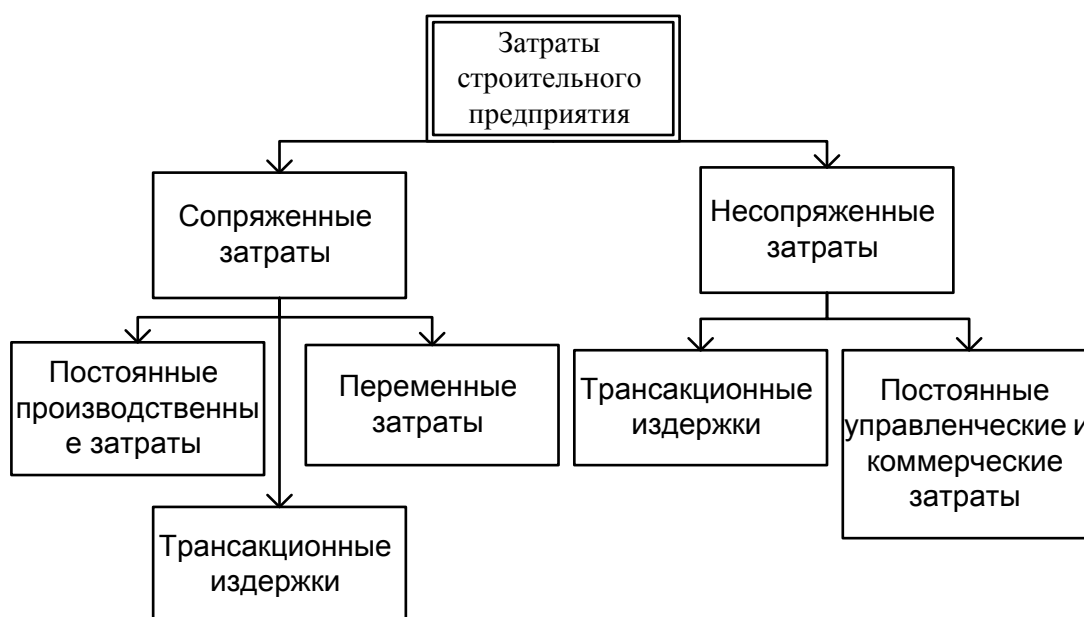


Рис. 28. Классификация затрат строительного предприятия

Кроме традиционного выделения постоянных и переменных затрат, мы предлагаем выделить следующие виды затрат: сопряженные, несопряженные и трансакционные.

Сопряженные затраты – это затраты, которые оказываются необходимым осуществить в ходе реализации инвестиционного проекта в силу причин, порожденных именно самим этим процессом.

К сопряженным будут относиться затраты, связанные с производством и косвенно зависящие от его объемов:

- переменные затраты: прямые материальные и трудовые затраты, переменные общепроизводственные затраты;
- постоянные затраты: общепроизводственные расходы, управленческие расходы, связанные с производством строительных работ;
- трансакционные издержки, связанные с реализацией проекта.

Несопряженные затраты – это, соответственно, те затраты, которые возникают независимо от того, реализует или нет фирма тот инвестиционный проект, который является предметом анализа [20, с. 146–148].

К несопряженным будут относиться затраты, связанные с обеспечением функционирования самого предприятия, при любом объеме производства:

- постоянные затраты, связанные с организационной и управленческой деятельностью;
- транзакционные издержки, связанные с осуществлением деятельности предприятия, не связанной с конкретным проектом.

Наиболее общее определение транзакционных издержек – это затраты ресурсов (денег, времени, труда и т.п.) для планирования, адаптации и контроля за выполнением взятых индивидами обязательств в процессе отчуждения и присвоения прав собственности и свобод, принятых в обществе. Таким образом, транзакционные издержки отражают изменение или воспроизводство «правовых» характеристик. Если представить экономику как систему жизнеобеспечения, то тогда транзакционные издержки можно рассматривать как издержки эксплуатации экономической системы. В связи с этим в экономической литературе проводят аналогию между феноменом трения в мире физических объектов и транзакционными издержками, что позволяет говорить о всеобщем распространении транзакционных издержек.

Существует множество вариантов типологии транзакционных издержек. Мы остановимся на группировке, предлагаемой в [7], в соответствии с которой разделение транзакционных издержек возможно по типу: расходы на информацию (приобретение, обработка, использование) и коммуникационные расходы (личные, безличные):

- исследования (поиск информации);
- контрактинг;
- обеспечение технологических процессов;
- защита прав собственности.

Разделение удачно выражает принцип отнесения расходов на несопряженные и сопряженные: к первому типу относятся все расходы обеспечивающего цикла (накладные расходы субъекта хозяйствования или оплата аутсорсинговых инфокоммуникационных услуг), ко второму – прямые расходы совершения сделок (контрактинг). Понимание структуры транзакционных издержек относительно бюджета хозяйствующего субъекта позволяет управлять ими с целью оптимизации затрат.

Основным недостатком большинства моделей и систем управления затратами является то, что они ориентируются на устаревшие представления об организации деятельности предприятий строительного комплекса, предполагающую четко выраженную специализацию строительных предприятий. В настоящее время большинство строительных организаций, занимающихся жилищным строительством, выполняют одновременно функции заказчика, застройщика и подрядчика. Так, в Иркутской области крупных предприятий, выполняющих функции только подрядчика практически не осталось – об этом говорит ранее



рассмотренная статистика. Также, несмотря на обилие организационно-правовых форм предприятий (ООО, ОАО, ЗАО и т.д.), в конечном итоге компанией управляет один или группа собственников, интересы которых необходимо учитывать при построении моделей управления деятельностью предприятий. Именно собственники в большей степени заинтересованы в снижении затрат предприятия. Менеджеры же, представляющие интересы собственников в процессе управления, нуждаются в дополнительной мотивации.

Бюджетирование в данном контексте может быть представлено как составление отдельных бюджетов средств, выделяемых собственником на осуществление конкретных проектов. И если менеджеру удастся реализовать определенную собственником программу, он имеет дополнительный доход.

Достижение желаемой прибыли возможно тремя способами: за счет увеличения объемов производства при сохранении нормы прибыли, увеличении нормы прибыли при сохранении объемов либо их комбинация. Поскольку из-за снижения интереса к жилищному строительству как объекту инвестирования повышение как деловой активности, так и нормы прибыли остается затруднительным, мы обратились к внутренним резервам, которые позволили бы получать высокую прибыль, конкурентную с другими отраслями, за счет сокращения внутренних издержек.

Достижение баланса между желаемым уровнем прибыли и допустимым уровнем затрат предприятия позволит обеспечить интерес собственника к предприятию, а следовательно, к удержанию его в отрасли, а при дальнейшей положительной динамике – к побуждению собственника инвестировать в отрасль.

При формализации этой задачи нужно учитывать изменения, произошедшие в организации строительной деятельности в связи со сменой форм собственности, а следовательно, и возможностей удовлетворения интересов собственника. Крупные строительные предприятия, представленные в основном в форме ООО и ЗАО, как правило, сочетают в своей деятельности функции подрядчика, заказчика и застройщика, что обусловлено децентрализацией управления строительством и финансирования объектов.

В то же время нельзя исключать и присутствие на рынке строительных предприятий, выполняющих только подрядные функции. Поэтому построим модели соотношения прибыли и затрат для каждого вида предприятий: подрядных и сочетающих в себе функции подрядчика, заказчика и застройщика. Для этого преобразуем классическую формулу прибыли (прибыль равна разнице между выручкой и затратами) с учетом сложившейся в строительной отрасли практики расчета сметной прибыли в зависимости от фонда заработной платы:

$$\sum_{i=1}^n (p_i \cdot x_i - b_i \cdot x_i - FC_i) = N \cdot \sum_{i=1}^n z_i \cdot x_i, \quad (1)$$

где  $n$  – количество объектов, возводимых предприятием;  $x_i$  – объем работ по  $i$ -му объекту в  $m^2$ ;  $p_i$  – удельная сметная стоимость по  $i$ -му объекту,  $p./m^2$ ;  $b_i$  – удельные переменные затраты по  $i$ -му объекту,  $p./m^2$ ;  $z_i$  – удельная заработная плата рабочих-сдельщиков по  $i$ -му объекту,  $p./m^2$ ;  $N$  – норма прибыли, рассчи-

танная на 1 р. заработной платы рабочих;  $FC_i$  – сметные условно-постоянные затраты по  $i$ -му объекту, р.

Формула (1) отражает сметную прибыль предприятия. Для нас же целью является поддержание на необходимом уровне желаемой прибыли собственника ( $R$ ). Кроме того, стоит учитывать, что фактические условно-постоянные затраты предприятия ( $FC_\phi$ ) могут отличаться от сметных. Также плановые переменные затраты предприятия могут отличаться от сметных, что дает дополнительные резервы для сохранения прибыли предприятия, поэтому в дальнейшем мы будем говорить именно о плановых удельных переменных затратах предприятия ( $B_i$ ).

Поэтому для подрядной организации соотношение (1) будет выглядеть следующим образом:

$$\sum_{i=1}^n (p_i \cdot x_i - B_i \cdot x_i - FC_i) = R \pm \Delta_{FC}, \quad (2)$$

где  $\Delta_{FC}$  – разница между фактическими и сметными условно-постоянными затратами по всем объектам.

Изменение цены реализации не отражается на прибыли подрядчика, поскольку его прибыль ограничена ценой, установленной в договоре. Поэтому в качестве базы расчета прибыли принимается договорная сметная стоимость строительства. Из данной формулы следует экономическое обоснование стремления собственников строительных предприятий к выполнению в жилищном строительстве функций и заказчика, и застройщика, и подрядчика. Чисто подрядные работы выполняются в периоды поиска и оформления новых участков для строительства, проектирования, оформление договоров с новыми дольщиками.

Из уравнения видно, что для поддержания прибыли собственника на необходимом уровне необходимо соблюдение следующего неравенства:

$$\sum FC_i \geq FC_\phi.$$

Смысл данного неравенства заключается в том, что заложенные в смете условно-постоянные затраты являются верхней границей условно-постоянных затрат предприятия (затраты предприятия не должны быть больше сметных).

Как уже было сказано ранее, необходимо осуществлять контроль не только за постоянными, но и переменными затратами. Однако, при строгом планировании сметных затрат резервы снижения переменных затрат минимальны.

Для предприятий, выполняющих функции не только подрядчика, но и застройщика и заказчика, соотношение прибыли и затрат будет выглядеть следующим образом:

$$\sum_{i=1}^n (P_i \cdot x_i - B_i \cdot x_i - FC_i) = R + \Delta_{FC} \pm \Delta_p, \quad (3)$$

где  $\Delta_p$  – отклонение цены реализации от плановой цены;  $P_i$  – плановая цена реализации 1 м<sup>2</sup> на  $i$ -м объекте, р.

Стоит отметить, что у предприятий, совмещающих функции заказчика и подрядчика появляются дополнительные расходы, связанные с реализацией

продукции и организацией финансирования, поэтому отклонение фактических постоянных расходов от сметных ( $\Delta_{FC}$ ) будет положительным.

Кроме того, поскольку предприятие реализует продукцию на рынке, задача управления расширяется, появляется дополнительная прибыль от колебания цены. Однако это значит и увеличение рисков, связанных с возможностью снижения рыночных цен.

Очевидно, что равенство (3) сохраняется только при плановом значении цены. При отклонении от плановой цены ( $\pm \Delta_p$ ) правая часть будет больше (меньше) левой, и уравнение перейдет в неравенство. Главная задача системы управления затратами – не допустить превышения левой части над правой, – обеспечить сохранение массы прибыли даже при снижении цены ниже плановой.

Необходимо отметить, что снижение цены квадратного метра происходит не на одном объекте, а на всех одновременно и у всех застройщиков (хотя и с разной скоростью и в разном объеме), поскольку это связано с общерыночными тенденциями. Однако темпы изменения цен на различные объекты могут быть разными. Это происходит по многим причинам, в том числе из-за различия в классах жилой недвижимости (эконом, бизнес, элитная, коммерческая в составе жилой).

Кроме того, снижение цен происходит по объектам на разных этапах строительства. В зависимости от этапа набор вариантов сокращения затрат меняется, и чем выше готовность объекта тем меньше возможность для маневра. Не стоит также забывать и о том, что даже при падении цен договоры с дольщиками остаются неизменными. Собственники, изначально привлекая средства дольщиков по рыночной цене, превышающей себестоимость, часть прибыли инвестируют в строительство квартир на объекте, еще не имеющих хозяев в расчете на дальнейший рост цен. Таким образом, прибыль собственника-застройщика фиксируется только после продажи этих квартир. В случае падения цен собственник рискует получить прибыль меньше ожидаемой.

С учетом вышесказанного и предложенной нами классификации затрат детализируем уравнения (2) и (3). Данные уравнения могут описывать прибыль по отдельным объектам (совокупность уравнений 4). Как известно, разница между выручкой и переменными затратами представляет собой маржинальный доход и характеризует сумму покрытия постоянных затрат. В нашей модели мы получили, в сущности, новый тип маржинального дохода (по аналогии с развитым директ-костингом, где существует ступенчатое разделение маржинального дохода на полумаржи), который можно назвать пообъектным маржинальным доходом ( $OMR$ ). Суммируя  $OMR$  по всем объектам строительного предприятия, мы получаем особую сумму покрытия несопряженных затрат:

– для подрядчика:

$$\left[ \begin{array}{l} p_1 \cdot x_1 - B_1 \cdot x_1 - FC_{c1} = OMR_1 \\ \dots \\ p_i \cdot x_i - B_i \cdot x_i - FC_{ci} = OMR_i \\ \dots \\ p_n \cdot x_n - B_n \cdot x_n - FC_{cn} = OMR_n \end{array} \right. , \quad (4)$$

где  $FC_{ci}$  – сопряженные постоянные затраты по  $i$ -му объекту,  $p$ .

Суммарная (желаемая) прибыль предприятия (собственника) будет выглядеть следующим образом:

$$\sum_{i=1}^n (p_i \cdot x_i - B_i \cdot x_i - FC_{ci}) - \sum_{k=1}^7 FC_{Hk} - T_{общ} = R, \quad (5)$$

где  $\sum_{k=1}^7 FC_{Hk}$  – общие несопряженные постоянные затраты предприятия, разделенные на семь однородных групп, р.;  $T_{общ}$  – суммарные сопряженные и несопряженные транзакционные издержки, р.;

– для заказчика.

Преобразуя уравнение (3),  $\pm \Delta_p$  можно выразить через различные цены реализованных  $m^2$  по одному объекту. Тогда совокупность пообъектных маржинальных доходов можно представить следующим образом:

$$\begin{cases} \sum_{j=1}^m P_j \cdot x_{1j} - B_1 \cdot x_1 - FC_{c1} = OMR_1 \\ \dots \\ \sum_{j=1}^m P_j \cdot x_{ij} - B_i \cdot x_i - FC_{ci} = OMR_i, \\ \dots \\ \sum_{j=1}^m P_j \cdot x_{nj} - B_n \cdot x_n - FC_{cn} = OMR_n \end{cases} \quad (6)$$

где  $m$  – количество различных цен, по которым реализовывался 1  $m^2$  на  $i$ -м объекте;  $P_j$  – цена реализации 1  $m^2$ , р.;  $x_{ij}$  – количество  $m^2$ , проданных по данной цене  $P_j$  на  $i$ -м объекте.

Тогда суммарную прибыль предприятия можно представить следующим образом:

$$\sum_{i=1}^n \left( \sum_{j=1}^m P_j \cdot x_j - B_i \cdot x_i - FC_{ci} \right) - \sum_{k=1}^7 FC_{Hk} + T_{общ} = R. \quad (7)$$

Пока цена не дошла до нижнего предела, в зависимости от факторов, повлиявших на цену, производится бюджетная корректировка затрат, – процент снижения цены распределяется среди несопряженных постоянных затрат.

Корректировки представляют собой плановые задания руководителям центров ответственности, контролирующим тот или иной вид затрат.

### 3.4. Контрольные вопросы

1. Назовите основные принципы ценообразования в строительстве.
2. Что представляет собой государственная система ценообразования на строительную продукцию?

3. Дайте определения функций основных участников инвестиционно-строительного процесса.
4. Каковы принципы взаимоотношений субъектов строительного рынка?
5. Охарактеризуйте взаимосвязь между рыночной ценой объектов недвижимости и ценами на инвестиционные ресурсы.
6. В чем заключается отличие инвесторской сметной стоимости и сметной стоимости подрядчика до заключения договора между ними?
7. Назовите классификацию сметных нормативов.
8. Какие направления ценообразования в строительстве актуальны для современной экономики?

## ГЛОССАРИЙ

**АКТИВЫ** (лат. *activus* – действенный) – совокупность имущества и денежных средств, принадлежащих предприятию, фирме, компании (здания, сооружения, машины и оборудование, материальные запасы, банковские вклады, ценные бумаги, патенты, авторские права, в которые вложены средства владельцев, собственность, имеющая денежную оценку). В широком смысле слова – любые ценности, обладающие денежной стоимостью. Активы принято делить на материальные (осязаемые) и нематериальные (неосязаемые), к последним относятся интеллектуальный продукт, патенты, долговые обязательства других предприятий, особые права на использование ресурсов.

**АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО.** Акционерным обществом признается коммерческая организация, уставный капитал которой разделен на определенное число акций, удостоверяющих обязательственные права участников общества (акционеров) по отношению к обществу.

Акционерным обществом признается общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций; участники акционерного общества (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций.

Акционеры, не полностью оплатившие акции, несут солидарную ответственность по обязательствам акционерного общества в пределах неоплаченной части стоимости принадлежащих им акций.

**АНАЛИЗ БЕЗУБЫТОЧНОСТИ** – анализ возможных результатов предполагаемого бизнеса на базе математической модели, часто представленной в форме графика, позволяющего определить величины доходов и затрат при различных уровнях деловой активности в зависимости от объема производства, продаж; позволяет рассчитать, показать на самом графике точку безубыточности как минимальный объем производства, при котором выручка от реализации продукции в точности равняется сумме постоянных и переменных затрат, т.е. точку, в которой полученный доход в точности покрывает затраты.

**АНАЛИЗ ЗАТРАТ И РЕЗУЛЬТАТОВ** – использование балансовых таблиц, в которых зафиксированы и подытожены затраты на производство основных видов экономического продукта и результаты в виде объемов производства, выпуска этого продукта. Такой анализ позволяет выявить уровень общих, полных затрат на производство продукта, установить взаимосвязи между разными секторами и отраслями экономики. Подобный анализ используется в качестве исследовательского инструмента, а также в прогнозных, предплановых обоснованиях, расчетах.

**ВАЛОВЫЙ ВНУТРЕННИЙ ПРОДУКТ (ВВП)** – совокупная стоимость всех товаров и услуг, произведенных в течение года на территории страны без

разделения ресурсов, использованных на их производство, на импортные и внутренние.

Чаще всего используют два метода расчета ВВП:

- путем суммирования всех доходов в экономике: заработной платы, процентов на капитал, прибыли и ренты;

- путем суммирования всех произведенных расходов: потребления, инвестиций, государственных закупок товаров и услуг, а также чистого экспорта.

Теоретически результаты вычислений в обоих случаях должны совпадать, поскольку расходы одного участника экономических отношений всегда являются доходами для другого.

**ВВОД В ДЕЙСТВИЕ** – начало хозяйственного, производственного использования, применения вновь построенных, созданных объектов строительства, основных средств.

**ВЫРУЧКА** – денежные средства, полученные предприятием от реализации товаров и услуг. Различают выручку от реализации продукции, выручку от реализации основных средств и т.д.

**ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПОДРЯДЧИК** – организация, фирма, выполняющая на свой риск по договору подряда на капитальное строительство (подрядный контракт) обязательства по строительству объектов, включая монтаж и наладку технологического и другого оборудования, и прочие связанные с ними работы и услуги. Генеральный подрядчик с согласия заказчика может привлекать к выполнению своих обязательств отечественные и иностранные фирмы, оставаясь при этом ответственным лицом за выполнение работ субподрядчиками. Генеральный подрядчик совместно с генеральным поставщиком участвует в сдаче заказчику комплектного оборудования и объекта в целом.

**ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПРОЕКТИРОВЩИК** – проектная организация, ответственная за выполнение комплекса проектных и изыскательских работ по проектируемому объекту на основании договора с организациями-заказчиками. Генеральный проектировщик может привлекать специализированные проектные и изыскательские организации (субпроектировщики) на основании договора субподряда для выполнения отдельных видов работ, разделов или частей проектов. С согласия генерального проектировщика может быть заключен прямой договор непосредственно между организацией-заказчиком и специализированной проектной организацией.

**ДОГОВОР ПОДРЯДА (КОНТРАКТ)** – документ, определяющий взаимные права, обязанности и ответственности, по которому подрядчик обязуется выполнить определенную работу по заданию заказчика из его или собственных материалов, а заказчик обязуется принять и оплатить качественно выполненную работу. Договор строительного подряда является разновидностью хозяйственного договора, регламентирующего отношения между сторонами по вы-

полнению подрядчиком строительных работ по возведению объектов в установленный договором срок, с одной стороны, и созданию заказчиком условий для строительной деятельности и оплаты принятых им работ и возведенных объектов, с другой стороны. В связи с непрерывным совершенствованием договорной практики нашел широкое применение такой термин, как договор подряда на капитальное строительство, обозначающий хозяйственный договор, по которому подрядчик обязуется на свой риск построить и сдать в установленный срок определенный договором объект либо выполнить обусловленные договором строительные работы, а заказчик – предоставить подрядчику строительную площадку либо обеспечить фронт работ, принять их и оплатить.

**ДОХОД.** Доходом признается увеличение экономических выгод в течение отчетного периода или уменьшение кредиторской задолженности, которые приводят к увеличению капитала, отличного от вкладов собственников. Доходы включают выручку от реализации, оплату за услуги, проценты и дивиденды к получению, роялти, арендную плату, а также прочие доходы (поступления от продажи основных средств; нереализованные прибыли, полученные вследствие переоценки рыночных ценных бумаг, и др.).

Доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества).

**ЗАКАЗЧИК** – субъект инвестиционной деятельности, юридическое или физическое лицо, имеющее финансовые средства и представившее по требованию подрядчика поручительство о своей платежеспособности.

Заказчик может передать право управления договором подряда с его стороны другому юридическому или физическому лицу (специализирующемуся на выполнении такого вида работ), которое является доверенным лицом заказчика, действует от его имени и представляет его интересы в течение всего инвестиционного цикла. Имущественную ответственность перед подрядчиком за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по договору подряда в любом случае несет заказчик.

Обязательствами заказчика являются:

- своевременная передача подрядчику пригодной для производства работ строительной площадки, а также документов об отводе мест для складирования излишнего грунта, строительного мусора и карьеров для добычи недостающего грунта;
- своевременное предоставление материалов и оборудования, которые не входят в номенклатуру поставок подрядчика;
- своевременная передача проектно-сметной документации на выполнение работ, разработанной в соответствии с требованиями строительных норм и правил и утвержденной в установленном порядке.



**ЗАСТРОЙЩИК** – юридическое и физическое лицо, имеющее право собственности на землю и осуществляющее финансирование строительства жилых домов, фермерских хозяйств и других объектов. Застройщик после получения разрешения на разработку и отвод земли поручает единому заказчику заключение контракта на строительство или договора подряда. Сам же остается владельцем отведенного по акту земельного участка и собственником построенного объекта. Принципиальное различие между заказчиком и застройщиком заключается в том, что заказчик является непосредственным субъектом инвестиционной деятельности, а застройщик одновременно является землевладельцем на праве личной собственности и пожизненного владения в отличие от заказчика, который пользуется землей на условиях длительной аренды.

**ЗАТРАТНАЯ ЦЕНА** – величина цены товара, установленная исходя из затрат на его производство и обращение.

**ЗАТРАТНЫЙ МЕТОД ОПРЕДЕЛЕНИЯ РЫНОЧНОЙ ЦЕНЫ.** При невозможности использования метода цены последующей реализации (в частности, при отсутствии информации о цене товаров, работ или услуг, в последующем реализованных покупателем) используется затратный метод, при котором рыночная цена товаров, работ или услуг, реализуемых продавцом, определяется как сумма произведенных затрат и обычной для данной сферы деятельности прибыли. При этом учитываются обычные в подобных случаях прямые и косвенные затраты на производство (приобретение) и (или) реализацию товаров, работ или услуг, обычные в подобных случаях затраты на транспортировку, хранение, страхование и иные подобные затраты.

**ЗАТРАТЫ** – стоимостная оценка использованных предприятием производственных ресурсов.

**ИНВЕСТИЦИИ** – вложенные инвестором финансовые и материальные средства в различные объекты деятельности, а также переданные права на имущественную и интеллектуальную собственность с целью получения прибыли (дохода) или достижения социального эффекта, если они не изъяты из оборота или не ограничены в обороте в соответствии с национальным законодательством сторон.

Инвестиции – денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта.

Инвестиции представляют собой денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта.

Инвестиции подразделяются на финансовые вложения и инвестиции в нефинансовые активы.

**ИНВЕСТОРЫ** – субъекты инвестиционной деятельности, принимающие решения о вложении собственных и заемных имущественных и интеллектуальных ценностей. Инвесторы вправе владеть, пользоваться и распоряжаться объектами и результатами инвестиций. Инвесторы могут выступать в роли вкладчиков, кредиторов, покупателей, а также выполнять функции других участников инвестиционной деятельности.

К участникам инвестиционной деятельности относятся заказчики, подрядчики, поставщики, банки, страховые общества, проектировщики, посредники, научно-консультационные фирмы, иностранные организации, которые по законодательству своей страны имеют право на участие в ней в качестве собственников (распорядителей) инвестиций или пользователей заказов.

Инвесторы, как правило, определяют сферу приложения капитальных вложений, вырабатывают условия контрактов (договоров) и осуществляют расчеты с другими сторонами инвестиционного акта: контрактором, органами власти, производителем конечной продукции, потребителем этой продукции.

**ИПОТЕКА** – 1) залог недвижимости. Это обеспечение обязательства недвижимым имуществом, при котором кредитор (залогодержатель) имеет право в случае неисполнения должником (залогодателем) обязательства получить удовлетворение за счет заложенной недвижимости; 2) кредит, полученный под залог недвижимости. Институт ипотеки предполагает регистрацию отношений кредитора и должника в специальных документах, имеющих юридическую силу, а также удостоверений прав собственности должника на закладываемую недвижимость.

**ИПОТЕЧНЫЙ КРЕДИТ** – долгосрочные ссуды, предоставляемые банками под залог недвижимости: земли, производственных и жилых зданий, сооружений. Ипотечный жилищный кредит позволяет заемщику получить в пользование жилье, оплатив относительно небольшую часть стоимости долга банку и внося процент за предоставленный кредит. Однако при этом собственником жилья остается банк вплоть до полного возврата кредита, в связи с чем оно становится объектом залога. При невозможности возврата ипотечного жилищного кредита заемщик вынужден освободить жилье, но ему возвращается оплаченная часть ипотечного кредита без возврата выплаченных ранее процентов.

**КАДАСТРОВАЯ СТОИМОСТЬ ЗЕМЕЛЬНОГО УЧАСТКА** – капитализированный расчетный рентный доход.

**КАЛЬКУЛИРОВАНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ** – совокупность методов учета затрат на производство, приемов и способов исчисления себестоимости готовой продукции (работ, услуг).

**КАПИТАЛИЗАЦИЯ ДОХОДА.** Под капитализацией дохода понимается определение на дату проведения оценки стоимости всех будущих равных между собой или изменяющихся с одинаковым темпом величин дохода за равные

периоды времени. Расчет производится путем деления величины дохода за первый после даты проведения оценки период на определенный оценщиком соответствующий коэффициент капитализации.

**КАПИТАЛОЕМКИЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ ПРОГРЕСС** – направления совершенствования техники и технологии производства, для практического осуществления которых нужны большие капиталовложения.

**КАПИТАЛОЕМКОСТЬ** – 1) показатель, характеризующий, какой основной капитал необходим для выпуска продукции, товаров, услуг стоимостью в 1 р. (или в расчете на другую денежную единицу). Капиталоемкость определяется путем деления стоимости основных средств на объем продукции в денежном выражении, выпускаемой за один год. Например, если стоимость основных средств предприятия составляет 3 млн р. и в год оно выпускает продукцию стоимостью 1,5 млн р., то капиталоемкость продукции равна  $3 : 1,5 = 2$ , т.е. 2 р. основного капитала на 1 р. выпускаемой продукции; 2) дополнительное количество капитала, которое необходимо вложить для увеличения производства продукции на одну единицу.

**КАПИТАЛООБРАЗУЮЩИЕ ИНВЕСТИЦИИ** – инвестиции, состоящие из капитальных вложений, оборотного капитала, а также иных средств, необходимых для проекта.

**КАПИТАЛЬНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО** – процесс создания и реконструкции основных средств путем проведения строительных работ; одна из основных форм использования капитальных вложений, инвестиций.

**КАПИТАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ** – инвестиции в основной капитал (основные средства), в том числе затраты на новое строительство, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий, приобретение машин, оборудования, инструмента, инвентаря, проектно-изыскательские работы и другие затраты.

**ЛАГ** – запаздывание, сдвиг во времени, экономический показатель, характеризующий временной интервал между двумя взаимосвязанными экономическими явлениями, одно из которых служит причиной, а второе – следствием. Например, существует лаг между началом производственного выпуска товаров и их массовой продажей, выделением капиталовложений на строительство и вводом в действие строительных объектов. Используемый в экономико-математических моделях распределенный лаг учитывает наличие разных промежутков времени между разными частями явления-следствия и явления-причины. Например, принимается во внимание, что после выпуска партии товаров она поступает в продажу частями с разными интервалами времени (лагами).

**ЛЕВЕРЕДЖ** – 1) отношение заемного капитала компании в виде стоимости выпущенных бумаг с фиксированным доходом (облигаций, привилегированных акций) к вложениям в ценные бумаги с нефиксированным доходом (обыкновенные акции); 2) отношение заемного капитала компании к собственным средствам; характеризует устойчивость компании; чем ниже левередж, тем устойчивее положение компании.

**ЛИЗИНГ** – комплекс имущественных отношений, складывающихся в связи с передачей имущества во временное пользование.

**МАРЖИНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ** – анализ, основанный на использовании предельных величин (относительных приростов) для исследования экономических процессов. Согласно маржинальной доктрине хозяйственные индивиды принимают решения, исходя из стремлений достичь максимальной предельной полезности (приращение полезности на дополнительную единицу затрачиваемых ресурсов, затрат).

**МАРЖИНАЛЬНЫЙ ДОХОД** – превышение выручки от продаж над совокупными издержками, относящимися к определенному (среднему) уровню продаж, аналог прибыли.

### **МЕТОДЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ:**

**1. Базисно-компенсационный метод ценообразования** – метод, основанный на суммировании стоимости, исчисленной в базисном уровне сметных цен, и определяемых расчетами дополнительных затрат, связанных с ростом цен и тарифов на потребляемые в строительстве ресурсы (материальные, технические, энергетические, трудовые, оборудование, инвентарь, услуги и пр.), с уточнением этих расчетов в процессе строительства в зависимости от реальных изменений цен и тарифов строительного рынка.

**2. Базисно-индексный метод ценообразования** – метод, при котором широко используются системы текущих и прогнозных индексов к стоимости, определенной в базисном уровне цен или в текущем уровне предшествующего периода.

**3. Ресурсный метод ценообразования** – метод, основанный на калькулировании в текущих ценах и тарифах ресурсов (элементов затрат), необходимых для реализации конкретного объекта (проекта). Калькулирование ведется на основе потребности в материалах, изделиях, данных о расстояниях и способах их доставки на место строительства, времени эксплуатации строительных машин и их состава, затрат труда рабочих. Указанные ресурсы выделяются из состава проектных материалов, различных нормативных и других источников.

**4. Ресурсно-индексный метод ценообразования** – метод, основанный на сочетании ресурсного метода с системой индексов цен на ресурсы, используемые в строительстве.

**5. Метод применения банков данных о стоимости ранее построенных или запроектированных объектов** (аналоговый метод) – метод, основанный

на использовании стоимостных данных по зданиям и сооружениям, аналогичным проектируемым в данный момент. Как правило, этот метод используется на ранних стадиях осуществления строительного инвестиционного проекта, когда возможно применение укрупненных удельных показателей – стоимость 1 м<sup>2</sup> общей площади, стоимость 1 м<sup>3</sup> объема и т.п.

**НЕВОЗВРАТНЫЕ ИЗДЕРЖКИ** – издержки, теряемые при банкротстве предприятия. К ним относятся прежде всего произведенные одноразовые затраты, например издержки на приобретение лицензии, которая уже не может быть использована или продана, затраты на регистрацию предприятия, неучтенные платежи.

**НЕДВИЖИМОЕ ИМУЩЕСТВО** – термин, используемый применительно к земле и сооружениям на ней, а также только к земле. Недвижимое имущество – земельные участки и все, что прочно с ними связано, как то: здания, сооружения, предприятия, иные имущественные комплексы, многолетние насаждения. Недвижимое имущество определено как имущество, перемещение которого невозможно без ущерба его назначению.

**НЕЗАВЕРШЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО** – затраты подрядчика на объектах строительства по незаконченным работам, выполненным согласно договору на строительство.

Под незавершенным производством понимается продукция (работы, услуги) частичной готовности, т.е. не прошедшая всех операций обработки (изготовления), предусмотренных технологическим процессом. В незавершенное производство включаются законченные, но не принятые заказчиком работы и услуги, а также остатки невыполненных заказов производства и остатки полуфабрикатов собственного производства.

Под незавершенным производством понимается продукция (работы, услуги) частичной готовности, т.е. не прошедшая всех операций обработки (изготовления), предусмотренных технологическим процессом. В незавершенное производство включаются законченные, но не принятые заказчиком работы и услуги. К незавершенному производству относятся также остатки невыполненных заказов производств и остатки полуфабрикатов собственного производства. Материалы и полуфабрикаты, находящиеся в производстве, относятся к НЭП при условии, что они уже подверглись обработке.

**НЕЗАВЕРШЕННЫЕ КАПИТАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ.** К незавершенным капитальным вложениям относятся не оформленные актами приемки-передачи основных средств и иными документами (включая документы, подтверждающие государственную регистрацию объектов недвижимости в установленных законодательством случаях) затраты на строительные-монтажные работы.

**ОБЩЕСТВО С ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ (ОДО)** – признается учрежденное одним или несколькими лицами общество,

уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров; участники такого общества солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов, определяемом учредительными документами общества. При банкротстве одного из участников его ответственность по обязательствам общества распределяется между остальными участниками пропорционально их вкладам, если иной порядок распределения ответственности не предусмотрен учредительными документами общества.

**ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ** – учрежденное одним или несколькими лицами хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров; участники общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

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

**ОБЪЕКТ СОБСТВЕННОСТИ, ОБЪЕКТ ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ** – то, что находится в собственности, принадлежит субъекту собственности; материальный, финансовый, интеллектуальный продукт, экономические ресурсы, принадлежащие определенным лицам, организациям, государству.

**ОБЪЕКТ СТРОИТЕЛЬСТВА** – отдельно стоящее здание или сооружение, вид или комплекс работ, на строительство которого должны быть составлен отдельный проект и смета.

Объектом строительства является каждое отдельно стоящее здание или сооружение (со всем относящимся к нему оборудованием, инструментом и инвентарем, галереями, эстакадами, внутренними инженерными сетями водоснабжения, канализации, газопроводов, тепловых сетей, электроснабжения, радификации, подсобными и вспомогательными надворными постройками, благоустройством и другими работами и затратами), на строительство, реконструкцию, расширение или техническое перевооружение которого должны быть составлены отдельный проект и смета.

Применительно к составлению сметной документации под объектом строительства рассматривается отдельно стоящее здание (производственный корпус или цех, склад, вокзал, овощехранилище, жилой дом, клуб и т.п.) или сооружение (мост, тоннель, платформа, плотина и т.п.) со всеми относящимися к нему устройствами (галереями, эстакадами и т.п.), оборудованием, мебелью, инвентарем, подсобными и вспомогательными устройствами, а также при необходи-

мости с прилегающими к нему инженерными сетями и общеплощадочными работами (вертикальная планировка, благоустройство, озеленение и т.п.).

Если на строительной площадке по проекту возводится только один объект основного назначения, без строительства подсобных и вспомогательных объектов (например в промышленности – здание цеха основного назначения; на транспорте – здание железнодорожного вокзала; в жилищно-гражданском строительстве – жилой дом, театр, здание школы и т.п.), то понятие «объект» может совпадать с понятием «стройка».

**ПЕРЕМЕННЫЕ ЗАТРАТЫ, РАСХОДЫ, ИЗДЕРЖКИ** – затраты, величина которых зависит прежде всего от объемов производства товаров и услуг.

**ПЕРЕОЦЕНКА** – изменение оценки, новая оценка стоимости товаров, основных средств, имущества, изменение нарицательной стоимости вкладов в связи с материальным и моральным износом, инфляцией, подвижностью цен.

**ПОДРЯДНЫЕ ТОРГИ** – форма размещения заказов на строительство, предусматривающая выбор генподрядчика для выполнения работ и оказания услуг на основе конкурса. Предметом торгов могут быть конкретные виды объектов, работ и услуг, по которым проводятся торги.

**ПОДРЯДЧИК** – юридическое или физическое лицо, которое на основании договора подряда (контракта), заключенного с заказчиком, принимает на себя обязательства по строительству объектов или выполнению определенных проектно-изыскательских и строительных работ, необходимых для сдачи объекта в установленный срок в соответствии с проектно-сметной документацией.

Как правило, в качестве подрядчика выступает специализированный субъект хозяйствования независимо от формы собственности, возлагающий на себя в соответствии с договором подряда на капитальное строительство ответственность за выполнение всего комплекса работ (проектные, строительномонтажные работы, поставки оборудования и другие связанные с ними работы и услуги) со сдачей готового объекта «под ключ». Для этого он может на договорных условиях привлекать для выполнения отдельных специальных строительномонтажных работ и монтажа оборудования другие специализированные строительные и монтажные подрядные организации, называемые субподрядчиками. В современной зарубежной и отечественной практике наиболее успешно с функциями генподрядчика справляются управленческие (инжиниринговые) фирмы, имеющие высокий уровень специализации.

**ПОСТОЯННЫЕ ЗАТРАТЫ, ИЗДЕРЖКИ** – расходы предприятия, не зависящие непосредственным образом от объема производимой продукции, которые не могут быть в течение короткого периода времени ни увеличены, ни уменьшены с целью роста или сокращения выпуска продукции. Обычно это

расходы на содержание зданий, долгосрочную аренду помещений, оплату административно-управленческого персонала.

**ПРИБЫЛЬ** – экономическая категория, выражающая финансовые результаты хозяйственной деятельности предприятий, представляет собой разницу между выручкой от реализованной продукции и совокупными затратами предприятия на ее производство и доведение до потребителя.

Прибылью признается:

1) для российских организаций – полученные доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов, которые определяются в соответствии с настоящей главой;

2) для иностранных организаций, осуществляющих деятельность в Российской Федерации через постоянные представительства, – полученные через эти постоянные представительства доходы, уменьшенные на величину произведенных этими постоянными представительствами расходов;

3) для иных иностранных организаций – доходы, полученные от источников в Российской Федерации. Доходы указанных налогоплательщиков определяются в соответствии со ст. 309 Налогового кодекса.

**ПРИБЫЛЬ (УБЫТОК) ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ (РАБОТ, УСЛУГ)** определяется как разница между выручкой от реализации продукции (работ, услуг) в действующих ценах без налога на добавленную стоимость и акцизов и затратами на ее производство и реализацию.

**РЕСУРСЫ ОРГАНИЗАЦИИ** – основные ресурсы, используемые организацией: люди (человеческие ресурсы), капитал, материалы, технология и информация.

**РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ** – эффективность, прибыльность, доходность предприятия или предпринимательской деятельности. Количественно рентабельность исчисляется как частное от деления прибыли на затраты, расход ресурсов, обеспечивающих получение прибыли. Рентабельность продукции определяется как отношение прибыли от ее реализации к себестоимости. Рентабельность производства определяется как отношение прибыли, приносимой производством, к стоимости основных средств.

**РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ АКТИВОВ** – степень эффективности использования имущества организации, профессиональной квалификации менеджмента предприятия; определяется в процентах как отношение чистой прибыли (убытка) к совокупным активам организации.

**РЫНОЧНЫЕ ЦЕНЫ (Р. ц.)** – денежное выражение рыночной стоимости товаров (работ, услуг), отражающей затраты на производство и воспроизводство преобладающей части данного вида товаров. Р. ц. складываются в основном под влиянием спроса и предложения на рынке товаров и услуг и колеблются вокруг



цены производства товара (услуги). Цена производства (сумма издержек производства и средней прибыли) определяется предприятием-изготовителем самостоятельно или на договорной основе. Цена, по которой товар предприятия-изготовителя передается для реализации, – отпускная. В отпускной цене учитываются себестоимость продукции, налог на добавленную стоимость (НДС), прибыль от реализации товаров, которая облагается налогом в соответствии с действующим законодательством. Свободная розничная цена, по которой отечественные товары реализуются населению, – это отпускная цена + торговая надбавка. Размер торговой надбавки зависит от уровня издержек обращения, транспортных и других расходов, а также от величины отчислений на создание фонда регулирования свободных рыночных цен (фонда риска). Поставка отечественных и импортных товаров (подлежащих продаже по свободным розничным ценам) предприятиям промышленности для дальнейшей переработки, а также предприятиям бытового обслуживания населения осуществляется по свободным отпускным ценам. В случае изменения спроса и предложения на товары цены могут снижаться или повышаться (повышение регулируется системой налогообложения прибыли). При этом снижение цен предприятия розничной торговли производят за счет фонда регулирования цен (фонда риска).

### **СЕБЕСТОИМОСТЬ СТРОИТЕЛЬНО-МОНТАЖНЫХ РАБОТ:**

**1. Сметная себестоимость строительно-монтажных работ** – себестоимость, которая определяется проектной организацией в ходе составления необходимого комплекса проектных документов по сметным нормам и ценам в масштабе, действующем на момент ее расчета. Является базой для расчета плановой себестоимости строительно-монтажных работ, выступает основным показателем, по которому контролируется прибыльность конкретной сделки строительной организации в фискальных целях.

**2. Плановая себестоимость строительно-монтажных работ** – прогноз величины затрат конкретной строительной организации на выполнение определенного комплекса строительно-монтажных работ.

**3. Фактическая себестоимость строительно-монтажных работ** – сумма издержек (затрат), произведенных конкретной строительной организацией в ходе выполнения заданного комплекса работ в сложившихся условиях производства.

**ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ (ТЭО)** – анализы, расчеты, оценки экономической целесообразности осуществления предлагаемого проекта строительства, сооружения предприятия, создания нового технического объекта, модернизации и реконструкции существующих объектов. Основано на сопоставительной оценке затрат и результатов, установлении эффективности использования, срока окупаемости вложений.

Технико-экономическое обоснование – обоснование выбора проектного или производственного решения путем выявления и сопоставления технико-экономических показателей (ТЭП), вариантов и принятия варианта с наилучшими ТЭП. В зависимости от стоящей задачи могут быть выбраны для сравнения разные показатели, наиболее значимые для рассматриваемого решения.

Например, ставится задача выбора варианта решения с меньшей трудоемкостью. Выбирая вариант по наиболее значимому показателю, следует делать проверку и определять остальные показатели.

**ТЕХНИЧЕСКАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ** – комплект документов, разрабатываемый проектной организацией по договору с заказчиком. Техническая документация включает систему графических, расчетных и текстовых материалов, используемых при строительстве, реконструкции или капитальном ремонте, а также в процессе эксплуатации зданий и сооружений. Договором строительного подряда должны быть определены состав и содержание технической документации, а также сроки ее предоставления.

**ТОЧКА БЕЗУБЫТОЧНОСТИ** – минимальный уровень производства или другого вида экономической деятельности, при котором величина выручки от реализации произведенного продукта, услуг равна издержкам производства и обращения этого продукта. Чтобы получать прибыль, фирма, предприниматель должны производить количество продукта, иметь объем деятельности, превышающие величину, соответствующую точке безубыточности. Если же объем ниже соответствующего этой точке, деятельность становится убыточной.

**ФИНАНСОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ.** Для принятия к бухгалтерскому учету активов в качестве финансовых вложений необходимо одновременное выполнение следующих условий:

- наличие надлежаще оформленных документов, подтверждающих существование права у организации на финансовые вложения и на получение денежных средств или других активов, вытекающее из этого права;
- переход к организации финансовых рисков, связанных с финансовыми вложениями (риск изменения цены, риск неплатежеспособности должника, риск ликвидности и др.);
- способность приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем в форме процентов, дивидендов либо прироста их стоимости (в виде разницы между ценой продажи (погашения) финансового вложения и его покупной стоимостью в результате его обмена, использования при погашении обязательств организации, увеличения текущей рыночной стоимости и т.п.).

К финансовым вложениям организации относятся: государственные и муниципальные ценные бумаги, ценные бумаги других организаций, в том числе долговые ценные бумаги, в которых дата и стоимость погашения определена (облигации, векселя); вклады в уставные (складочные) капиталы других организаций (в том числе дочерних и зависимых хозяйственных обществ); предоставленные другим организациям займы, депозитные вклады в кредитных организациях, дебиторская задолженность, приобретенная на основании уступки права требования, вклады организации-товарища по договору простого товарищества и пр.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ И РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации : от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ.
2. Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации : от 30.12.2004 г. № 214-ФЗ.
3. Общероссийский классификатор основных фондов ОК 013-94 : постановление Госстандарта РФ от 26.12.1994 г. № 359.
4. О внесении изменений в Градостроительный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации : от 22.07.2008 г. № 148-ФЗ.
5. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.
6. Асаул А.Н. Организация предпринимательской деятельности : учебник / А.Н. Асаул, М.П. Войнаренко, П.Ю. Ерофеев. – СПб. : Гуманистика, 2004. – 447 с.
7. Асаул А.Н. Снижение транзакционных затрат в строительстве за счет оптимизации информационного пространства / А.Н. Асаул, С.Н. Иванов ; под ред. А.Н. Асаула. – СПб. : АНО ИПЭВ, 2008. – 300 с.
8. Асаул А.Н. Феномен инвестиционно-строительного комплекса или сохраняется строительный комплекс страны в рыночной экономике [Электронный ресурс] / А.Н. Асаул. – Режим доступа: <http://www.aup.ru/books/m65>.
9. Асаул А.Н. Экономика недвижимости / А.Н. Асаул. – 2-е изд. – СПб. : Питер, 2007. – 624 с.
10. Бегичев А.В. Наследование предприятия [Электронный ресурс] / А.В. Бегичев. – Волтерс Клувер, 2006. – Режим доступа: [http://www.ex-jure.ru/law/news.php?newsid=415#sub\\_9971](http://www.ex-jure.ru/law/news.php?newsid=415#sub_9971).
11. Большой юридический словарь / под ред. А.Я. Сухарева. – 3-е изд., доп. и перераб. – М. : ИНФРА-М, 2007. – Т. 6. – 858 с.
12. Бузырев В.В. Региональное жилищное строительство: прогнозирование и стратегическое планирование / В.В. Бузырев, А.О. Березин, Е.П. Кияткина. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2009. – 172 с.
13. Внешняя и внутренняя среда предприятия [Электронный ресурс] // Строительное дело: теория и практика рыночных механизмов применительно к строительной отрасли. – Режим доступа: <http://www.stroitdelo.ru/vneshnyaya-sreda-predpriyatiya.html/4>.
14. Грушина О.В. Современные механизмы управления затратами строительного предприятия / О.В. Грушина, И.Г. Хомкалова. – Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2012. – 184 с.
15. Долгов А.И. Теория организации : учеб. пособие / А.И. Долгов. – М. : Флинта : МПСИ, 2008. – 224 с.
16. Иванов В.В. Управление недвижимостью / В.В. Иванов, О.К. Хан – М. : ИНФРА-М, 2009. – 446 с.
17. Ильговский Р.Г. Основные фонды строительства : учеб. пособие / Р.Г. Ильговский. – Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2004. – 52 с.

18. Классификация юридических лиц [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.lawyercom.ru/gk-rf/yuridicheskie-licza/stati/klassifikacziya-yuridicheskix-licz>.
19. Красова О.С. Основные средства организации / О.С. Красова, Т.Ю. Сергеева. – М. : Моск. фин.-пром. акад., 2011. – 160 с.
20. Липсиц И.В. Инвестиционный проект: методы подготовки и анализа : учеб.-справ. пособие / И.В. Липсиц, В.В. Коссов. – М. : БЕК, 1996. – 304 с.
21. Минцберг Г. Структура в кулаке: создание эффективной организации / Г. Минцберг ; пер. Д. Раевская. – СПб. : Питер, 2004. – 512 с.
22. Орлов А.И. Менеджмент : учебник / А.И. Орлов. – М. : Изумруд, 2003. – 298 с.
23. Петров Л.Ф. Методы динамического анализа экономики / Л.Ф. Петров. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 239 с.
24. Пиндайк Р. Микроэкономика / Р. Пиндайк ; сокр. пер. с англ. Р. Пиндайк, Д. Рубенфельд ; науч. ред. В.Т. Борисович, В.М. Полтерович, В.И. Данилов [и др.]. – М. : Экономика : Дело, 1992. – 510 с.
25. Природа фирмы: к 50-летию выхода в свет работы Р. Коуза «Природа фирмы» / под ред. О.И. Уильямсона, С.Дж. Уинтера ; пер. с англ. М.Я. Кажда-на ; науч. ред. пер. В.Г. Гребенников ; Акад. нар. хоз-ва при Правительстве РФ. – М. : Дело, 2001. – 360 с.
26. Розанова Н.М. Экономическая теория фирмы : учебник для вузов / Н.М. Розанова. – М. : Экономика, 2009. – 447 с.
27. Словарь-справочник по экономике и управлению в строительной сфере / под ред. Х.М. Гумба. – М. : Изд-во АСВ, 2010. – 448 с.
28. Социология : энцикл. / сост. А.А. Грицанов [и др.]. – Минск : Книж. дом, 2003. – 1312 с.
29. Теория фирмы / сост. и общ. ред. В.М. Гальперина. – СПб. : Экон. теория, 1995. – 534 с.
30. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Иркутской области [Электронный ресурс] : офиц. сайт. – Режим доступа: <http://irkutskstat.gks.ru/default.aspx>.
31. Тertyшник М.И. Экономика предприятия : учеб. Пособие / М.И. Тertyшник. – 2-е изд. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 328 с.
32. Учет приобретения основных средств за плату [Электронный ресурс]. – Доступ из справ.-прав. системы «Гарант Аэро».
33. Факторы, ограничивающие деятельность организаций базовых секторов экономики. – М. : НИУ ВШЭ, 2014 – 14 с.
34. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] : офиц. сайт. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main>.
35. Фишер С. Экономика : пер. с англ. со 2-го изд. / С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи. – М. : Дело ЛТД, 1993. – 864 с.
36. Экономика и управление на предприятии (строительство) : учеб. пособие / под общ. ред. Х.М. Гумба. – М. : МГСУ, 2008. – 656 с.

37. Экономика строительства : учебник для вузов / под ред. В.В. Бузырева. – 3-е изд. – СПб. : ПИТЕР, 2009. – 410 с.

38. Экономика строительства : учебник / под общ. ред. И.С. Степанова. – 2-е изд., исп. и перераб. – М. : Юрайт-Издат, 2002. – 591 с.

39. Ямпольская Д. Внешняя среда и ее влияние на организацию [Электронный ресурс] / Д. Ямпольская, М. Зонис. – Режим доступа: <http://www.inventech.ru/lib/management/management-0011>.

## ПРИЛОЖЕНИЕ

### Заполняемые формы первичной учетной документации

Код по ОКУД	Название формы	Номер формы	Нормативный акт
<i>Унифицированные формы первичной учетной документации по учету кадров</i>			
0301001	Приказ (распоряжение) о приеме работника на работу	T-1	Постановление Госкомстата РФ от 5 января 2004 г. № 1
0301015	Приказ (распоряжение) о приеме работников на работу	T-1a	Постановление Госкомстата РФ от 5 января 2004 г. № 1
0301002	Личная карточка работника	T-2	Постановление Госкомстата РФ от 5 января 2004 г. № 1
0301016	Личная карточка государственного (муниципального) служащего	T-2ГС (МС)	Постановление Госкомстата РФ от 5 января 2004 г. № 1
0301017	Штатное расписание	T-3	Постановление Госкомстата РФ от 5 января 2004 г. № 1
0301003	Учетная карточка научного, научно-педагогического работника	T-4	Постановление Госкомстата РФ от 5 января 2004 г. № 1
0301004	Приказ (распоряжение) о переводе работника на другую работу	T-5	Постановление Госкомстата РФ от 5 января 2004 г. № 1
0301018	Приказ (распоряжение) о переводе работников на другую работу	T-5a	Постановление Госкомстата РФ от 5 января 2004 г. № 1
0301005	Приказ (распоряжение) о предоставлении отпуска работнику	T-6	Постановление Госкомстата РФ от 5 января 2004 г. № 1
0301019	Приказ (распоряжение) о предоставлении отпуска работникам	T-6a	Постановление Госкомстата РФ от 5 января 2004 г. № 1
0301020	График отпусков	T-7	Постановление Госкомстата РФ от 5 января 2004 г. № 1
0301006	Приказ (распоряжение) о прекращении (расторжении) трудового договора с работником (увольнении)	T-8	Постановление Госкомстата РФ от 5 января 2004 г. № 1
0301021	Приказ (распоряжение) о прекращении (расторжении) трудового договора с работниками (увольнении)	T-8a	Постановление Госкомстата РФ от 5 января 2004 г. № 1
0301022	Приказ (распоряжение) о направлении работника в командировку	T-9	Постановление Госкомстата РФ от 5 января 2004 г. № 1
0301023	Приказ (распоряжение) о направлении работников в командировку	T-9a	Постановление Госкомстата РФ от 5 января 2004 г. № 1

Код по ОКУД	Название формы	Номер формы	Нормативный акт
0301024	Командировочное удостоверение	Т-10	Постановление Госкомстата РФ от 5 января 2004 г. № 1
0301025	Служебное задание для направления в командировку и отчет о его выполнении	Т-10а	Постановление Госкомстата РФ от 5 января 2004 г. № 1
0301026	Приказ (распоряжение) о поощрении работника	Т-11	Постановление Госкомстата РФ от 5 января 2004 г. № 1
0301027	Приказ (распоряжение) о поощрении работников	Т-11а	Постановление Госкомстата РФ от 5 января 2004 г. № 1
0301028	Журнал учета федеральным государственным органом работников, выезжающих в служебные командировки	ТК-1(гос)	Постановление Росстата РФ от 23 декабря 2005 г. № 107
0301029	Журнал учета федеральным государственным органом работников, приезжающих в служебные командировки	ТК-2(гос)	Постановление Росстата РФ от 23 декабря 2005 г. № 107
<i>Унифицированные формы первичной учетной документации по учету основных средств и нематериальных активов</i>			
0306001	Акт о приеме-передаче объекта основных средств (кроме зданий, сооружений) См. также рекомендуемую форму универсального передаточного документа (УПД), доведенную письмом ФНС России 21 октября 2013 г. № ММВ-20-3/96@	ОС-1	Постановление Госкомстата России от 21 января 2003 г. № 7
0306030	Акт о приеме-передаче здания (сооружения)	ОС-1а	Постановление Госкомстата России от 21 января 2003 г. № 7
0306031	Акт о приеме-передаче групп объектов основных средств (кроме зданий, сооружений)	ОС-1б	Постановление Госкомстата России от 21 января 2003 г. № 7
0306032	Накладная на внутреннее перемещение объектов основных средств	ОС-2	Постановление Госкомстата России от 21 января 2003 г. № 7
0306002	Акт о приеме-сдаче отремонтированных, реконструированных, модернизированных объектов основных средств	ОС-3	Постановление Госкомстата России от 21 января 2003 г. № 7
0306003	Акт о списании объекта основных средств (кроме автотранспортных средств)	ОС-4	Постановление Госкомстата России от 21 января 2003 г. № 7
0306004	Акт о списании автотранспортных средств	ОС-4а	Постановление Госкомстата России от 21 января 2003 г. № 7

Код по ОКУД	Название формы	Номер формы	Нормативный акт
0306033	Акт о списании групп объектов основных средств (кроме автотранспортных средств)	ОС-4б	Постановление Госкомстата России от 21 января 2003 г. № 7
0306005	Инвентарная карточка учета объекта основных средств	ОС-6	Постановление Госкомстата России от 21 января 2003 г. № 7
0306034	Инвентарная карточка группового учета объектов основных средств	ОС-6а	Постановление Госкомстата России от 21 января 2003 г. № 7
0306035	Инвентарная книга учета объектов основных средств	ОС-6б	Постановление Госкомстата России от 21 января 2003 г. № 7
0306006	Акт о приеме (поступлении) оборудования	ОС-14	Постановление Госкомстата России от 21 января 2003 г. № 7
0306007	Акт о приеме-передаче оборудования в монтаж	ОС-15	Постановление Госкомстата России от 21 января 2003 г. № 7
0306008	Акт о выявленных дефектах оборудования	ОС-16	Постановление Госкомстата России от 21 января 2003 г. № 7
0310001	Карточка учета нематериальных активов	НМА-1	Постановление Госкомстата РФ от 30 октября 1997 г. № 71а
<i>Унифицированные формы первичной учетной документации по учету материалов</i>			
0315001	Доверенность	М-2	Постановление Госкомстата РФ от 30 октября 1997 г. № 71а
0315002	Доверенность	М-2а	Постановление Госкомстата РФ от 30 октября 1997 г. № 71а
0315003	Приходный ордер	М-4	Постановление Госкомстата РФ от 30 октября 1997 г. № 71а
0315004	Акт о приемке материалов	М-7	Постановление Госкомстата РФ от 30 октября 1997 г. № 71а
0315005	Лимитно-заборная карта	М-8	Постановление Госкомстата РФ от 30 октября 1997 г. № 71а
0315006	Требование-накладная	М-11	Постановление Госкомстата РФ от 30 октября 1997 г. № 71а
0315007	Накладная на отпуск материалов на сторону См. также рекомендуемую форму универсального передаточного документа (УПД), доведенную письмом ФНС России 21 октября 2013 г.	М-15	Постановление Госкомстата РФ от 30 октября 1997 г. № 71а



Код по ОКУД	Название формы	Номер формы	Нормативный акт
	№ ММВ-20-3/96@		
0315008	Карточка учета материалов	М-17	Постановление Госкомстата РФ от 30 октября 1997 г. № 71а
0315009	Акт об оприходовании материальных ценностей, полученных при разборке и демонтаже зданий и сооружений	М-35	Постановление Госкомстата РФ от 30 октября 1997 г. № 71а
0317011	Акт инвентаризации незаконченных ремонтов основных средств	ИНВ-10	Постановление Госкомстата РФ от 18 августа 1998 г. № 88
0317012	Акт инвентаризации расходов будущих периодов	ИНВ-11	Постановление Госкомстата РФ от 18 августа 1998 г. № 88
0317013	Акт инвентаризации наличных денежных средств	ИНВ-15	Постановление Госкомстата РФ от 18 августа 1998 г. № 88
0317014	Инвентаризационная опись ценных бумаг и бланков документов строгой отчетности	ИНВ-16	Постановление Госкомстата РФ от 18 августа 1998 г. № 88
<i>Унифицированные формы первичной учетной документации по учету работ в капитальном строительстве и ремонтно-строительных работ</i>			
0322001	Справка о стоимости выполненных работ и затрат	КС-3	Постановление Госкомстата РФ от 11 ноября 1999 г. № 100
0322005	Акт о приемке выполненных работ	КС-2	Постановление Госкомстата РФ от 11 ноября 1999 г. № 100
0336001	Общий журнал работ	КС-6	Постановление Госкомстата РФ от 30 октября 1997 г. № 71а
0322006	Журнал учета выполненных работ	КС-6а	Постановление Госкомстата РФ от 11 ноября 1999 г. № 100
0322007	Акт о сдаче в эксплуатацию временного (нетитульного) сооружения	КС-8	Постановление Госкомстата РФ от 11 ноября 1999 г. № 100
0322008	Акт о разборке временных (нетитульных) сооружений	КС-9	Постановление Госкомстата РФ от 11 ноября 1999 г. № 100
0322009	Акт об оценке подлежащих сносу (переносу) зданий, строений, сооружений и насаждений	КС-10	Постановление Госкомстата РФ от 11 ноября 1999 г. № 100
0336003	Акт приемки законченного строительством объекта	КС-11	Постановление Госкомстата РФ от 30 октября 1997 г. № 71а
0336004	Акт приемки законченного строительством объекта приемочной комиссией	КС-14	Постановление Госкомстата РФ от 30 октября 1997 г. № 71а

Код по ОКУД	Название формы	Номер формы	Нормативный акт
0322010	Акт о приостановлении строительства	КС-17	Постановление Госкомстата РФ от 11 ноября 1999 г. № 100
0322011	Акт о приостановлении проектно-изыскательских работ по неосуществленному строительству	КС-18	Постановление Госкомстата РФ от 11 ноября 1999 г. № 100
<i>Унифицированные формы первичной учетной документации по учету работы строительных машин и механизмов</i>			
0340001	Рапорт о работе башенного крана	ЭСМ-1	Постановление Госкомстата РФ от 28 ноября 1997 г. № 78
0340002	Путевой лист строительной машины	ЭСМ-2	Постановление Госкомстата РФ от 28 ноября 1997 г. № 78
0340003	Рапорт о работе строительной машины (механизма)	ЭСМ-3	Постановление Госкомстата РФ от 28 ноября 1997 г. № 78
0340004	Рапорт-наряд о работе строительной машины (механизма)	ЭСМ-4	Постановление Госкомстата РФ от 28 ноября 1997 г. № 78
0340005	Карта учета работы строительной машины (механизма)	ЭСМ-5	Постановление Госкомстата РФ от 28 ноября 1997 г. № 78
0345006	Журнал учета работы строительных машин (механизмов)	ЭСМ-6	Постановление Госкомстата РФ от 28 ноября 1997 г. № 78
0340007	Справка о выполненных работах (услугах)	ЭСМ-7	Постановление Госкомстата РФ от 28 ноября 1997 г. № 78

Учебное издание

Торгашина Ирина Геннадьевна

# **Экономика строительного предприятия**

Учебное пособие

Издается в авторской редакции

ИД № 06318 от 26.11.01.

Подписано в печать 09.02.15. Формат 60х90 1/16. Бумага офсетная. Печать трафаретная. Усл. печ. л. 6,8. Тираж 100 экз. Заказ .

Издательство Байкальского государственного университета  
экономики и права.

664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11.

Отпечатано в ИПО БГУЭП.