



В.В. Бузырев

Т.А. Ивашенцева

А.Г. Кузьминский

А.И. Щербаков

Экономика строительного предприятия

НОВОСИБИРСК 1998

МИНИСТЕРСТВО ОБЩЕГО И ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО

ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
НОВОСИБИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
АРХИТЕКТУРНО-СТРОИТЕЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

В.В.Бузырев, Т.А.Ивашенцева, А.Г.Кузьминский, А.И.Щербаков

ЭКОНОМИКА СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

*Рекомендовано учебно-методическим объединением
специальности 060800 “Экономика и управление
на предприятиях (в строительстве)” для студентов
высших учебных заведений в качестве учебного пособия*

Новосибирск 1998

УДК 69.003:

ББК 65.315

Б 904

Бузырев В.В., Ивашенцева Т.А., Кузьминский А.Г., Щербаков А.И.

Экономика строительного предприятия: Уч. пос. - Новосибирск: НГАСУ, 1998.
– 275 с.

ISBN 5-7795-0052-5

Предлагаемое учебное пособие охватывает основные вопросы по одной из важнейших дисциплин – «Экономике строительной организации» специальности 0600800 «Экономика и управление на предприятиях (в строительстве)». Рассмотрена внешняя и внутренняя среда деятельности строительной организации в условиях рыночной экономики применительно к современному этапу развития рыночных реформ в России. Все темы изложены с учётом действующего законодательства по хозяйственным вопросам и отраслевой специфики.

Настоящее пособие предназначено для студентов и специалистов - экономистов-менеджеров, может быть рекомендовано для студентов и инженеров строительных специальностей.

РЕЦЕНЗЕНТЫ: - В.Я.Ткаченко, д.э.н. профессор (СГУПС);
- Б.Н.Хомелянский, д.э.н. профессор (СибГУТИ)

Печатается по решению издательско-библиотечного совета НГАСУ

ISBN 5-7795-0052-5

© Бузырев В.В., Ивашенцева Т.А.,
Кузьминский А.Г., Щербаков А.И., 1998

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	6
1. ОСНОВЫ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	8
1.1. МАСШТАБЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ И СТРОИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	8
Понятие и состав отрасли и строительного комплекса.....	8
Инвестиции и инвестиционный цикл	17
Современное состояние и тенденции развития инвестиционно- строительного комплекса	19
1.2. ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ПРЯМЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИИ	25
Регулирование инвестиционной деятельности	25
Объекты и субъекты инвестиционной деятельности	30
Источники прямых инвестиций.....	31
1.3. ОСНОВЫ ПЛАНИРОВАНИЯ КАПИТАЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЙ.....	35
Программы капитальных вложений.....	35
Структуры капитальных вложений.....	40
Система нормативов планирования капитальных вложений	44
1.4. ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ... 47	
Этапы технико-экономического обоснования инвестиционного проекта	47
Показатели эффективности инвестиционных проектов	49
Бизнес-план реализации инвестиционного проекта.....	54
1.5. РЕГУЛИРОВАНИЕ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ УЧАСТНИКОВ ИНВЕСТИЦИОННО- СТРОИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	58
Конкурсная система распределения заказов на строительство.....	59
Договор подряда.....	64
Риски и страхование инвестиционно-строительной деятельности	67
Виды контрактов подряда в мировой практике	73
1.6. ОСНОВЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ И СМЕТНОГО НОРМИРОВАНИЯ ЦЕН НА СТРОИТЕЛЬНУЮ ПРОДУКЦИЮ.....	76
Система сметного нормирования цен на строительную продукцию	77
Сметные цены на строительную продукцию	80
Состав сметных цен на строительную продукцию (методы и модели формирования).....	86
Модели формирования инвесторской сметной стоимости СМР в составе ДЦ на строительную продукцию	89
2. ВИДЫ И ОСОБЕННОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ	100

2.1. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ И ВИДЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ	101
Законодательное регулирование и виды организационно-правовых форм.....	101
Особенности деятельности акционерных обществ	108
Малое предпринимательство и его поддержка.....	116
Виды строительных организаций.....	120
2.2. УЧРЕЖДЕНИЕ И ОСНОВЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ.....	123
Основы деятельности коммерческих организаций	123
Порядок учреждения и регистрации предприятия	125
Лицензирование строительной деятельности	128
2.3. ОСОБЕННОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА	131
Особенности строительства	131
Влияние отраслевых особенностей на экономику строительной организации	134
3. РЕСУРСЫ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ	136
3.1. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ БАЗА И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ.....	136
Материально-техническая база строительства	136
Особенности материально-технического обеспечения строительства.....	141
Нормативная база планирования материально-технического обеспечения	146
3.2. ТРУД И ЗАНЯТОСТЬ В СТРОИТЕЛЬНОМ КОМПЛЕКСЕ	149
Регулирование трудовых отношений в строительном комплексе.....	149
Оплата труда работников строительных организаций.....	155
Состав фонда заработной платы.....	162
Эффективность использования кадров	164
3.3. ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ	166
Понятие и состав основных средств	166
Обеспеченность основными средствами	172
Эффективность использования основных средств.....	174
Износ и воспроизводство основных средств строительных предприятий.....	177
Аренда основных средств	185
3.4. ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА КАК ЧАСТЬ ИМУЩЕСТВА СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ.....	190
Экономическая сущность и состав оборотных средств	190
Источники оборотных средств строительных организаций.....	195
Повышение эффективности использования оборотных средств.....	198

4. РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ	202
4.1. СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА И РЕАЛИЗАЦИИ СТРОИТЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ, РАБОТ, УСЛУГ	202
Понятие и виды себестоимости работ	203
Классификация затрат на производство строительно-монтажных работ	205
Состав и структура затрат по элементам	207
Состав и структура затрат по направлениям	210
Состав и группировка накладных расходов	212
Значение и факторы снижения себестоимости строительно- монтажных работ	215
Резервы снижения себестоимости производства продукции (работ, услуг)	218
Значение и подходы к планированию себестоимости строительно- монтажных работ	221
4.2. ПРИБЫЛЬ И ДОХОДЫ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ	225
Сущность, виды и источники прибыли строительных организаций	225
Факторы, влияющие на доходы и прибыль строительных организаций	230
Прибыльность (рентабельность) деятельности строительных организаций	231
Основы планирования прибыли и доходов	233
Порядок и направления расходования прибыли	235
4.3. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ	237
Система налогов Российской Федерации	237
Порядок уплаты налогов	242
Налог на имущество предприятий	244
Налог на добавленную стоимость	245
Налог на прибыль и доходы предприятий (организаций)	246
4.4. НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ (БАНКРОТСТВО) ОРГАНИЗАЦИЙ	249
Регулирование процессов банкротства	249
Признаки и виды банкротства	252
Процедуры банкротства	254
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	261

ВВЕДЕНИЕ

Экономика в буквальном переводе с греческого языка (oikonomike) - искусство ведения домашнего хозяйства. Применительно к крупным хозяйственным системам - это совокупность производственных отношений определённой общественно-экономической формации, экономический базис общества. Под экономикой понимают также народное хозяйство страны или его часть, включающую соответствующие отрасли и виды производств [1].

Экономику предприятия в соответствии с этим следует понимать как систему знаний о рациональном ведении какого-либо конкретного дела. Предприятие в данном случае рассматривается не только как хозяйствующий субъект (организация), но и как определённый бизнес - дело, имущество, приносящее доход.

Успех любого бизнеса зависит от правильного учёта всех внешних и внутренних факторов. Предприятия создаются и существуют в реальном мире, на определённой территории. На результаты их деятельности, в первую очередь, влияет внешняя среда - государство, его законодательство по экономическим вопросам, безопасность и поддержка бизнеса, инвестиционная активность, структурная политика по развитию отдельных отраслей и производств, стимулирование предпринимательства в отдельных регионах страны и т.п.

Важно наиболее полно и правильно учесть все факторы внешней среды и сориентировать своё предприятие на те виды деятельности, которые приносят наивысшие доходы, перспективны и законодательно регламентированы. Этим вопросам посвящён первый раздел настоящего учебного пособия.

Большое значение имеет выбор организационно-правовой формы, в которой создаётся предприятие, так как от этого зависят способы управления бизнесом, взаимоотношения с другими предприятиями и организациями, возможность получения государственной поддержки и налоговая среда. Во втором разделе рассмотрены возможные организационно-правовые формы строительных предприятий, основы и особенности их создания и деятельности с учётом специфики отрасли.

Последние разделы учебного пособия посвящены факторам внутренней среды - особенностям использования материально-технических и трудовых ресурсов предприятия, формирования затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг), получения и распределения прибыли и доходов с учётом отраслевой специфики.

Настоящее учебное пособие разработано в соответствии с требованиями действующего Государственного образовательного стандарта (ГОС) специальности 060800 “Экономика и управление на предприятиях (в строительстве)” к минимуму содержания дисциплины “Экономика предприятия” (из цикла общепрофессиональных дисциплин специальности).

При изложении отдельных тем учтено, что ГОСом и учебным планом данной специальности предусмотрено самостоятельное изучение таких дисцип-

лин, как микро- и макроэкономика, общэкономическая теория, основы маркетинга, статистика капитального строительства, планирование в строительномонтажной организации, финансы и кредит, бухгалтерский учет, анализ производственно-хозяйственной деятельности, управление предприятием и персоналом и других специальных экономических дисциплин.

В разработке методики, изложенной в п.1.6 и написании подраздела участвовала Н.С.Черенкова. Соавтором подраздела 3.1. является А.Д.Кот.

Авторы будут благодарны специалистам и организациям за конструктивные и доброжелательные критические замечания, направленные на совершенствование структуры и содержания данного учебного пособия.

Наш адрес: 630008, Новосибирск, ул.Ленинградская, 113, НГАСУ, кафедра экономики строительства и инвестиций.

1. ОСНОВЫ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1.1. Масштабы инвестиционной и строительной деятельности в Российской Федерации

Понятие и состав отрасли и строительного комплекса

Любой хозяйствующий субъект (организация, предприятие, отдельные граждане) для достижения поставленных перед собой целей (получение доходов от своей деятельности или решение каких-то социальных вопросов) может выполнять различные работы, производить продукцию, оказывать разнообразные услуги. В современных условиях чаще всего создаются и успешнее функционируют многопрофильные производства.

В целях государственного регулирования экономическим развитием народного хозяйства, сбора и систематизации информации все производства и сферы деятельности группируются по отраслям по принципу участия в той или иной сфере деятельности. Разработан единый классификатор отраслей народного хозяйства (КОНХ). Критерием отнесения организаций и предприятий к той или иной отрасли (виду деятельности) является максимальная доля выручки от данного вида деятельности в их общей выручке.

Одной из крупнейших отраслей является строительство. *Строительство* как отрасль народного хозяйства обеспечивает расширенное воспроизводство производственных мощностей и основных фондов для всего народного хозяйства. Оно вместе с машиностроением создает для организаций любых отраслей народного хозяйства основные фонды. Результатом или продукцией строительства являются здания и сооружения различного функционального назначения.

Очень часто в литературе встречается термин *капитальное строительство*. Его трактуют не как сферу деятельности, а как процесс создания основных фондов - зданий и сооружений конкретного функционального назначения.

Отрасль “строительство” включает следующие группы предприятий и организаций:

- подрядные организации, которые выполняют строительные и монтажные работы по возведению новых зданий и сооружений, расширению, техническому перевооружению и реконструкции действующих предприятий;
- проектно-изыскательские организации, обслуживающие строительство;
- организации по бурению нефтяных и газовых скважин;
- органы управления строительством - комитеты, департаменты, объединения, ассоциации и т.п.

Все эти органы, предприятия и организации имеют между собой внутриотраслевые связи, руководствуются в своей деятельности едиными отраслевыми указаниями, требованиями, инструкциями.

В настоящее время строительную деятельность осуществляют более 136 тысяч отечественных подрядных организаций с численностью 5,5 миллионов человек и одна тысяча совместных и иностранных фирм. Проектирование и инженерные изыскания для капитального строительства выполняют 12 тысяч проектно-изыскательских организаций [2].

В отличие от отрасли “строительство” есть понятие **строительный комплекс** (СК).

Развитие рыночных отношений, расширение хозяйственной самостоятельности организаций привели к тому, что они могут заниматься в установленном порядке любым видом деятельности, не запрещённым законами. В настоящее время практически не осталось организаций, выполняющих один вид деятельности и которых можно безошибочно отнести к той или иной отрасли экономики. Любая фирма может одновременно заниматься несколькими видами деятельности, оказывать разнообразные услуги, производить различную продукцию. Причислить её к тому или иному отраслевому министерству, ведомству очень сложно, но в масштабах государства каждый вид деятельности учитывается и регулируется. Для этих целей все организации систематизируются по признаку участия в той или иной сфере деятельности и условно объединяются в “комплексы”.

Понятие комплекса сложилось в семидесятые годы в связи с распространением системного подхода в управлении народным хозяйством. По своему происхождению слово комплекс (латинское - complexus) означает “связь, сочетание”. При таком подходе любой объект управления рассматривается с учётом всех его взаимосвязей.

Вся экономика страны при этом рассматривается как сложная система - единый народно-хозяйственный комплекс (ЕНХК), состоящий из более простых комплексов:

- топливно-энергетического (ТЭК);
- аграрно-промышленного (АПК);
- лесохимического (ЛХК);
- машиностроительного;
- транспортного;
- строительного и других.

Такие системы или комплексы состоят из множества отдельных организаций, предприятий и производств. Их объединение в комплексы происходит по принципу участия в выпуске определенной продукции (АПК, СК) или оказания услуг (транспортный, энергетический).

Строительный комплекс - важнейшая составная часть ЕНХК. Он представляет собой совокупность отраслей, производств и организаций, характеризующуюся тесными и устойчивыми экономическими, организационными, техническими и технологическими связями в получении конечного результата - обеспечении воспроизводства основных фондов народного хозяйства.

Строительный комплекс охватывает все организации и предприятия, так или иначе участвующие в выпуске строительной продукции или обеспечивающие нормальный процесс капитального строительства. Термин “строительный комплекс” наряду с внутриотраслевыми связями учитывает наличие межотраслевых связей, возникающих при создании основных фондов как производственного, так и непроизводственного назначения.

В результате деятельности организаций строительного комплекса создается определенная продукция. **Продукция строительства** как отрасли - это подготовленные к вводу в действие и принятые в установленном порядке новые или реконструированные производственные мощности, здания, сооружения и объекты непроизводственного назначения. В отличие от “продукции строительства” есть понятие **“продукция строительного производства”**. Оно характеризует прямой полезный результат производственной деятельности отдельных строительных организаций (предприятий).

Конкретными видами продукции строительного производства и строительной продукции являются: предприятия (“под ключ”), очереди, пусковые комплексы, здания и сооружения (объекты), этапы и комплексы строительных и монтажных работ.

Предприятия **“под ключ”** - это готовые к эксплуатации производственные мощности или непроизводственные основные фонды со всем необходимым технологическим или другим оборудованием.

Очередь строительства - это часть предприятия, сдаваемая в эксплуатацию в особо установленный для неё срок и обеспечивающая нормальное производство основной продукции. Очередь строительства промышленного предприятия может состоять из одного или нескольких пусковых комплексов (например, металлургический завод, ГЭС и т.п.).

Пусковым комплексом называют группу зданий и сооружений в составе строящегося предприятия, которая отдельно планируется к сдаче в эксплуатацию и обеспечивает ввод в действие мощностей и выпуск какой-либо продукции (например, котельная, бойлерная, столовая и т.д.).

Объектом строительства является каждое отдельно стоящее здание с относящимся к нему оборудованием, инструментом и инвентарём, подводящими коммуникациями (водоснабжения, канализации, газопроводов, теплопроводов, электроснабжения и т.п.), подсобными и вспомогательными надворными постройками, благоустройством и другими затратами. На строительство этого здания или сооружения составляется отдельный проект и смета.

Стройка - это один или несколько объектов строительства, расположенных на одной строительной площадке.

Этап работ - технологически законченный комплекс строительномонтажных работ (СМР), в результате завершения которого создаётся конструктивно-обособленная часть здания или сооружения, выделенная отдельной позицией в проекте и смете на строительство объекта.

Комплекс монтажных и специальных строительных работ - это совокупность работ отдельного вида в объеме и составе, предусмотренном в договоре субподряда.

Продукция строительства измеряется в натуральных (m^3 , m^2 , км и т. п.) и стоимостных измерителях (млн р.). Обобщающим и широко применяемым показателем является стоимостной - строительно-монтажные работы.

Строительный комплекс России представляет собой совокупность подрядных организаций, предприятий промышленности строительных материалов (ПСМ), механизации, транспорта, проектных и научно-исследовательских институтов, лизинговых фирм, учебных заведений и других предприятий и организаций, имеющих различные формы собственности.

В составе строительного комплекса можно выделить пять групп предприятий и организаций (по необходимым элементам любого производственного процесса):

1 группа - постоянно действующие строительные (подрядные) организации, предприятия стройиндустрии;

2 группа - предприятия и организации, поставляющие для строительства предметы труда (предприятия промышленности строительных материалов, конструкций, предприятия машиностроения, металлообработки, деревообрабатывающей промышленности и других отраслей народного хозяйства);

3 группа - предприятия, поставляющие средства труда (строительное и дорожное машиностроение, производство оборудования для промышленности строительных материалов);

4 группа - предприятия инфраструктуры. Под инфраструктурой (от латинского *infra* - ниже, под и *structura* - строение, расположение [1, с. 504]) понимают совокупность отраслей, обслуживающих производство и обеспечивающих условия жизнедеятельности общества. В строительном комплексе можно выделить **производственную** инфраструктуру:

- предприятия по ремонту машин;
- специализированные транспортные организации;
- научно-исследовательские и проектные организации по строительству;
- учреждения по подготовке специальных кадров;

и **рыночную** инфраструктуру:

- коммерческие банки;
- федеральный и территориальные лицензионные центры;
- центры по ценообразованию;
- органы вневедомственной экспертизы проектов;
- органы по сертификации;
- тендерные комитеты и др. [3];

5 группа - организации, осуществляющие управление (координацию) строительством - министерства, комитеты, департаменты, объединения, ассоциации и т.д.

Отраслевую часть строительного комплекса представляют в основном организации первой группы. Их называют предприятиями стройиндустрии. Понятие “*строительная индустрия*” или “*строительная промышленность*” характеризует производственную основу отрасли. Строительная индустрия включает:

- постоянно действующие организации по выполнению строительных и монтажных работ и по монтажу оборудования на строящихся объектах;
- подсобные, вспомогательные и обслуживающие производства и хозяйства, находящиеся на балансе строительных и монтажных организаций.

В роли строительных и монтажных организаций выступают:

- предприятия различных организационно-правовых форм, в уставе которых предусмотрены любые виды строительных и монтажных работ и выручка от реализации этих работ имеет по сравнению с другими видами работ, продукции и услуг наибольшую долю в общей выручке (это могут быть государственные предприятия, различные товарищества и хозяйственные общества, кооперативы);

- объединения этих предприятий и организаций.

Для нормального производственного процесса многие крупные и средние строительные организации имеют на своем балансе различные вспомогательные производства. К подсобным и обслуживающим производствам и хозяйствам относятся:

- растворные и бетонные узлы ;
- цехи по раскрою строительных материалов;
- цехи по приготовлению и расфасовке лакокрасочных материалов;
- лаборатории по испытанию качества строительных материалов и т.п.

Причём в современных условиях вышеназванные производства зачастую могут использоваться не только как подсобные и обслуживающие, но и непосредственно для производства и реализации продукции и услуг нестроительного профиля.

Вторая и третья группы организаций строительного комплекса представляют собой его материально-техническую базу.

Под материально-технической базой (МТБ) понимают совокупность предприятий и производств ряда отраслей народного хозяйства, обеспечивающих строительство необходимыми материально-техническими ресурсами (предметами и средствами труда). Это такие отрасли как:

- 1) сельское хозяйство - льноволокно, пенька, пакля, клеи (казеиновый, костный);
- 2) транспорт и связь (железнодорожный, автомобильный, речной, воздушный, технологический транспорт и пр.; радио и телесвязь, телетайпы, почтовые услуги);
- 3) промышленность:
 - металлургия (металлоконструкции, прокат);

- нефтехимия (горюче-смазочные материалы, лакокрасочные материалы, полимерные покрытия, рубероид и др.);
- лесобрабатывающая промышленность (лес круглый, пиломатериалы, столярные изделия и т.п.);
- машиностроение (строительные и дорожные машины, механизированный инструмент, подъёмные механизмы, заводы и мастерские по обслуживанию и ремонту строительных машин);
- промышленность строительных материалов.

Промышленность строительных материалов является главной составной частью МТБ строительства. Она выпускает практически все строительные материалы, приборы для санитарно-технического оборудования зданий, нерудные материалы, сборные железобетонные конструкции, металлоконструкции и т.п. (до 90% всей продукции потребляется капитальным строительством). Государственным координирующим органом в строительном комплексе является **Государственный комитет Российской Федерации по строительной, архитектурной и жилищной политике - Госстрой РФ** (восстановлен Указом Президента РФ от 22 сентября 1998 года № 1142 вместо Министерства Российской Федерации по земельной политике, строительству и жилищно-коммунальному хозяйству (Минземстрой России), созданного в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 24 июня 1998 г. № 621 на основе упразднённых с июня 1998 года Государственного комитета Российской Федерации по жилищной и строительной политике (Госстроя Российской Федерации), Государственного комитета Российской Федерации по земельным ресурсам и землеустройству и Федеральной службы геодезии и картографии России [4].

Современные задачи и функции Госстроя РФ, его права и организационная структура подробно изложены в постановлении Правительства РФ от 11 декабря 1997 г. № 1542 “Об утверждении Положения о Государственном комитете Российской Федерации по жилищной и строительной политике” [5].

В отдельных субъектах федерации и городах вопросами координации строительной деятельности и управления региональными строительными комплексами занимаются создаваемые при органах исполнительной власти строительные комитеты (в областных администрациях, например, в Новосибирской области) и департаменты (в мэриях городов, например, в Новосибирске - департамент строительства и архитектуры). Госстрой и органы архитектуры и градостроительства субъектов РФ образуют единую систему исполнительной власти в строительном комплексе (в области архитектуры и градостроительства).

Основными **задачами** Госстроя России в области архитектуры и градостроительства являются:

- 1) формирование и реализация государственной политики в области жилищно-коммунального хозяйства, строительства, архитектуры, градостроительства, промышленности строительных материалов, конструкций и деталей;

2) проведение федеральной жилищной политики и координация её реализации в регионах, разработка нормативных правовых актов по вопросам создания рынка жилья и его функционирования;

3) координация работы, проводимой органами местного самоуправления, по реализации концепции реформы жилищно-коммунального хозяйства РФ и его перевода на бездотационные условия функционирования, по демополизации отрасли и созданию конкурентной среды;

4) координация работы органов исполнительной власти субъектов РФ по жилищно-коммунальному хозяйству, строительству, архитектуре и градостроительству;

5) осуществление экспертизы проектов на строительство предприятий, зданий и сооружений и градостроительной документации, государственного архитектурно-строительного надзора, лицензирования, сертификации строительной и проектной продукции: разработка норм, правил, государственных стандартов и проведение научно-технической политики в строительстве, архитектуре, градостроительстве, в области инженерных изысканий, проектировании, промышленности строительных материалов, конструкций и деталей и в области эксплуатации, капитального ремонта и реконструкции объектов жилищно-коммунального хозяйства;

6) разработка основных направлений федеральной политики в области градостроительства и осуществление контроля за её реализацией; организация разработки и реализация Генеральной схемы расселения на территории РФ;

7) реализация государственной политики структурной перестройки производственной базы жилищно-коммунального хозяйства, строительства, промышленности строительных материалов, конструкций и деталей.

Основные **функции** Госстроя России в области архитектуры и градостроительства:

- внесение в Правительство РФ проектов законодательных и нормативных правовых актов по вопросам сферы деятельности комитета; участие в разработке проектов федеральных законов и других правовых актов по вопросам бюджетной, налоговой, социальной, кредитной и амортизационной политики, по финансированию капитального строительства, сокращению объёмов незавершенного строительства, градостроительному планированию развития территорий, регулированию землепользования, природопользования, формирования рынка недвижимости, оценки и управления объектами недвижимости;

- разработка проектов федеральных стандартов перехода на новую систему оплаты жилья и коммунальных услуг; мониторинг введения данных федеральных стандартов;

- подготовка предложений по совершенствованию экономических условий создания рыночной инфраструктуры в жилищно-коммунальном хозяйстве, строительстве, промышленности строительных материалов; разработка рекомендаций по ценам на строительную продукцию;

- введение в действие, издание и контроль за соблюдением и применением норм, правил по эксплуатации, капитальному ремонту и реконструкции объектов жилищно-коммунального хозяйства, обеспечению сохранности и содержанию жилищного фонда, а также норм и государственных стандартов в области строительства, архитектуры, градостроительства, проектирования, инженерных изысканий, промышленности строительных материалов, конструкций и деталей, обязательных для исполнения как юридическими, так и физическими лицами;
- участие в разработке прогнозов социально-экономического развития РФ по вопросам своей компетенции;
- организация работы по совершенствованию экономических методов управления, сметного нормирования и развития новых форм рынка труда в строительстве, промышленности строительных материалов;
- участие в разработке и реализации отдельных разделов федеральных целевых программ, в формировании перечня объектов строительства для федеральных государственных нужд; обеспечение функции государственного заказчика по федеральным целевым программам;
- разработка методических рекомендаций для формирования договорных цен и тарифов на услуги предприятий и организаций жилищно-коммунальной сферы; участие в разработке порядка проведения подрядных торгов на строительство объектов для федеральных государственных нужд и в проведении этих торгов;
- содействие созданию финансово-промышленных групп и лизинговых компаний; разработка предложений по оказанию государственной поддержки малому предпринимательству в жилищно-коммунальной сфере, строительстве, промышленности строительных материалов;
- проведение комплексной государственной экспертизы проектов на строительство и градостроительной документации; организационно-методическое обеспечение деятельности органов вневедомственной экспертизы в области проектирования и строительства предприятий, зданий и сооружений;
- лицензирование выполнения инженерных изысканий для строительства, проектных и строительного-монтажных работ, производства отдельных видов строительных материалов, конструкций и изделий, архитектурной деятельности;
- аккредитация органов по сертификации, испытательных лабораторий и экспертов-аудиторов в жилищно-коммунальном хозяйстве и строительстве; ведение раздела государственного реестра объектов, подлежащих сертификации;
- организация и осуществление государственного архитектурно-строительного надзора за качеством строительства, оказываемых жилищно-коммунальных услуг и продукции предприятий промышленности строительных материалов;

- разработка основных принципов определения сметной стоимости строительства, организация разработки сметно-нормативной базы и нормативных показателей расхода материальных ресурсов;

- методическое обеспечение совершенствования организации и нормирования труда в строительстве;

- участие в отраслевых тарифных соглашениях по вопросам условий оплаты и охраны труда, социальных гарантий для работников жилищно-коммунального хозяйства, строительства, промышленности строительных материалов;

- научно-техническое и экономическое сотрудничество с соответствующими органами зарубежных стран;

- другие функции [5, с. 5].

В соответствии с развитием информационных технологий с июня 1997 года в сетях INTERNET создан справочно-информационный сервер Госстроя России (электронный адрес - <http://www/ntl/ru>). Меню сервера состоит из следующих разделов:

- 1) органы управления строительным комплексом Российской Федерации и стран СНГ;

- 2) справочная информация Госстроя России;

- 3) информационные услуги Всероссийского научно-исследовательского института проблем научно-технического прогресса и информации в строительстве (ВНИИНТПИ) Госстроя РФ;

- 4) информация об организациях и ценах на продукцию;

- 5) новости строительной отрасли;

- 6) оперативная коммерческая информация;

- 7) архивная информация [6].

В настоящее время любой пользователь INTERNET может на определённых условиях получить оперативную информацию о состоянии строительного комплекса, нормативно-правовом и научно-техническом обеспечении строительной деятельности. Кроме того, можно получить информацию и о крупнейших отечественных строительных фирмах - Госстрой России формирует и начинает с 1998 года публиковать рейтинг 100 строительных организаций и предприятий стройиндустрии, наиболее успешно ведущих свой бизнес.

Развивающиеся рыночные процессы в экономике снимают со строительства и строительного комплекса отраслевую ограниченность. Строительные организации с другими хозяйствующими субъектами объединяет не столько технологическая и организационно-структурная общность в процессе создания объектов, сколько общность по признаку собственности на используемый капитал и участия в реализации той или иной инвестиционной программы. В связи с этим в последнее время всё чаще используется термин **“инвестиционно-строительный комплекс”** [7], который охватывает непрерывную инвестиционную деятельность собственников капитала на протяжении жизненных циклов зданий и сооружений, в возведение которых этот капитал был вложен.

Инвестиции и инвестиционный цикл

Термин “инвестиция” имеет немецкое происхождение (Investition) и означает долгосрочное вложение капитала в какое-либо предприятие с целью получения прибыли (буквальный перевод) [8].

В российской экономике до недавнего времени инвестиции отождествлялись с понятием “капиталовложения”. **Капитальные вложения** (КВ) - это денежное выражение совокупности материально-технических, трудовых и финансовых ресурсов, направляемых на создание новых, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение действующих основных фондов производственного и непромышленного назначения.

В условиях рыночных отношений содержание понятия инвестиций значительно шире. **Инвестициями** являются все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, вкладываемых в объекты предпринимательской и других видов деятельности, в результате которой образуется прибыль (доход) и достигается социальный эффект. Такими ценностями (инвестициями) могут быть:

- денежные средства, целевые банковские вклады, паи, акции, другие ценные бумаги;

- движимое и недвижимое имущество (здания, сооружения, машины, оборудование и другие материальные ценности);

- имущественные права, вытекающие из авторского права, “ноу-хау”, опыт и другие интеллектуальные ценности;

- права пользования землей и другими природными ресурсами, а также имущественные права;

- технологии;

- лицензии, в том числе на товарные знаки;

- кредиты [9].

В зависимости от того, во что вкладываются инвестиции, они бывают: рисковые, прямые, портфельные и аннуитет [10].

Рисковые инвестиции или венчурный капитал вкладывается в новые сферы деятельности. Такое вложение капитала обусловлено необходимостью финансирования мелких инновационных фирм в областях новых технологий и связано с большим риском его потери.

Прямые инвестиции представляют собой вложения в уставный капитал хозяйствующего субъекта, то есть в производство, с целью извлечения дохода и получения прав на участие в управлении им. Чаще всего прямые инвестиции осуществляются в виде вложений в основной капитал - в воспроизводство основных фондов.

Инвестиции в воспроизводство основных фондов могут производиться в форме капитальных вложений. То есть капиталовложения в традиционном по-

нимании - это лишь часть инвестиций, направляемых в производство. Они не учитывают вложения в оборотные средства создаваемых предприятий.

Портфельные инвестиции связаны с формированием “портфеля” и представляют собой приобретение ценных бумаг и других активов неппроизводительного характера.

Аннуитет (ежегодный платёж) - это инвестиции, приносящие вкладчику определённый доход через регулярные промежутки времени. Такие инвестиции вкладываются в основном в страховые и пенсионные фонды [10].

Понятие **инвестиционной деятельности** (ИД) включает в себя совокупность практических действий по реализации инвестиций. Процесс реализации и осуществления инвестиций называют **инвестиционным процессом**.

Инвестиционный цикл - это полностью осуществленные инвестиции с конкретным конечным результатом.

В составе инвестиционного цикла можно выделить шесть этапов [11]:

- 1) поиск объектов вложений;
- 2) оценка рентабельности (результативности) и риска проекта;
- 3) разработка схемы финансирования;
- 4) заключение взаимоувязанных соглашений;
- 5) выполнение производственной, коммерческой и финансовой программ до полного погашения кредитов;
- 6) оценка финансовых результатов проекта и сопоставление их с запланированными.

Наряду с понятием “инвестиционный цикл” в мировой практике специалисты применяют понятие “**жизненный цикл инвестиций**”.

Специально разрабатываемую программу вложения капитала с целью получения прибыли или достижения социального эффекта называют **инвестиционным проектом**. Инвестиционный проект любой направленности и масштаба в своем развитии проходит ряд этапов, составляющих жизненный цикл проекта. “**Жизненным циклом проекта**” называют промежуток времени между появлением проекта (идеи) и его завершением [12].

Согласно “Своду знаний по управлению проектами” американского института управления проектами жизненный цикл любого инвестиционного проекта состоит из четырех этапов или фаз.

Начальная фаза (концептуальная) представляет собой **разработку концепции проекта**. По продолжительности первая фаза обычно занимает около 3% всего жизненного цикла.

Следующая фаза - **разработка проекта** (планирование и проектирование). В этот период разрабатываются основные компоненты проекта и идёт подготовка к его реализации. Эта фаза занимает около 25% жизненного цикла.

Третья фаза - **реализация проекта** (строительство), т.е. выполнение основных работ проекта, необходимых для достижения поставленной проектной цели. Длительность данной фазы - около 60% жизненного цикла.

Последняя фаза - *завершение проекта*. На этой фазе достигаются конечные цели, такие как эксплуатация проекта, выпуск продукции, получение намеченной прибыли и т.д. В течение последней фазы подводятся итоги, разрешаются конфликты, обобщается опыт управления проектом, проект завершается. Последняя фаза составляет около 12% жизненного цикла.

Как можно заметить, более половины жизненного цикла инвестиционного проекта и, следовательно, большая часть инвестиционного цикла представляет собой процесс строительства. То есть инвестиционная деятельность неразрывно связана со строительной деятельностью.

Основная деятельность по осуществлению инвестиционного проекта включает следующие виды работ:

- на первой фазе - прединвестиционные исследования;
- на второй фазе - планирование проекта, разработка проектно-сметной документации, проведение торгов (тендер) и заключение контрактов;
- на третьей фазе - выполнение всех строительно-монтажных работ, выполнение пуско-наладочных работ;
- на четвёртой фазе - сдача проекта, его эксплуатация (выпуск продукции, оказание услуг или выполнение работ), ремонт оборудования и развитие производства, демонтаж оборудования (закрытие проекта) [12].

В полном объёме эта схема выполняется при реализации инвестиционных проектов по прямым инвестициям.

Современный этап развития экономики России характеризуется устареванием производственного аппарата (основных фондов) практически всех отраслей народного хозяйства и промышленности. Для того чтобы его обновить необходимы значительные инвестиции в основной капитал, то есть прямые вложения, реализация которых напрямую связана с состоянием строительства и всего инвестиционно-строительного комплекса.

Современное состояние и тенденции развития инвестиционно-строительного комплекса

Результатом функционирования строительного комплекса являются введённые в действие основные фонды, использованные для этого капитальные вложения (инвестиции в основной капитал) и выполненные подрядные строительные и монтажные работы (СМР).

В последние годы в связи с осуществлением экономической реформы в строительном комплексе происходят значительные преобразования. Доля добавленной стоимости строительства в общем объёме валового внутреннего продукта (ВВП) Российской Федерации (в сопоставимых ценах) в 1990 г. составляла 9,5%, в 1992 г. снизилась до 6,3, а в 1996 году вновь достигла уровня 9%. Несмотря на сложные экономические условия, строительному комплексу в определённой мере удалось приспособиться к негативному воздействию резкого со-

кращения инвестиционного спроса и сохранить свой производственный потенциал [2]. За последние годы произошло замедление спада инвестиций и объёмов подрядных работ (табл. 1).

Как видно из данных табл.1, наибольшее снижение инвестиций в основной капитал наблюдалось в 1991-92 гг. - среднегодовое снижение составляло 28,8%, в 1993-94 гг. темпы снижения замедлились и составили 18,2% в год, в 1995-96 гг. - 14,2% и практически на прежнем уровне (снижение всего 5%) сохранились капитальные вложения в 1997 г. Похожая картина наблюдается и по объёму подрядных работ. Объём инвестиций в основной капитал за счёт всех источников финансирования по предприятиям и организациям всех форм собственности за эти годы уменьшился (в сопоставимых ценах) в 4 раза, а инвестиции производственного назначения - в 5,3 раза [13]. Бюджетное финансирование строительства сократилось до 20,1% (в 1996 г.) против 26,9% в 1992 г.. Федеральная инвестиционная программа по вводу в действие важнейших производственных объектов, сооружаемых за счёт федерального бюджета, в 1996 г. выполнена лишь на 12%, в 1993-95 гг. выполнение составляло 21-23% [2]. В 1997 г. из 52 объектов федеральной программы (по уточнённому перечню Минэкономики России) введено 11 (в том числе один - частично).

Изменилась структура инвестиций - возростала доля непромышленной (социальной) сферы, где сроки окупаемости и оборачиваемости инвестиций значительно короче. Этим подтверждается некоторая стабильность в прошедшем периоде строительства жилых домов (табл.1), по которому в отдельные годы (1993 и 1995) даже наблюдалось увеличение, хотя в последнее время происходит некоторое снижение.

Снижение ввода в действие жилья специалисты считают вполне объективным. За последние три года наибольший объём жилья был введён в 1995 г. - 42,8 млн квадратных метров общей площади, в 1996 г. он снизился до 34,3 млн, в 1997 - до 31-32 млн и в ближайшие три года он будет составлять 25-27 млн квадратных метров. Основания такого прогноза в следующем: государство сворачивает свои инвестиционные программы; развитие жилищно-коммунальной реформы может снизить доходы населения; семьи с низкими доходами могут выбросить на рынок жилья “излишки площади”; у российских предприятий нет средств на жилищное строительство; иностранных инвестиций в жильё из-за низких прибылей в жилищном бизнесе не ожидается; муниципалитеты также не могут возводить “бесплатное” жильё, если одновременно не будет сооружаться коммерческое, спрос на которое продолжает падать [15].

Таблица 1

Динамика капитальных вложений, ввода жилой площади
и подрядных строительного-монтажных работ (СМР) *)

Наименование показателя	В % к предыдущему году						
	1991г	1992г	1993г	1994г	1995г	1996г	1997г.
1. Капитальные вложения за счёт всех источников финансирования	85	60	84	76	87	82	95
в том числе по объектам:							
- производственного назначения	82	56	77	67	83	82	98,9
- непромышленного назначения	91	70	97	89	93	82	88,5
2. Строительство жилых домов (по общей площади)	79	86	100,7	94	109	84	95
3. Объём подрядных СМР	90	64	91	76	92	89	93,6

Примечание: *) составлено на основе публикаций Госкомстата России в “Строительной газете” и в еженедельнике “Экономика и жизнь” в 1991-98 гг..

Цены на капитальные вложения и строительно-монтажные работы значительно возросли по сравнению с ценами 1991 г. Так, цены на строительно-монтажные работы в 1997 году возросли по сравнению с 1991 г. в 8137 раз (табл. 2). Это означает, что на выполнение одного и того же комплекса работ в 1997 г. застройщику потребовалось во столько раз больше средств.

Инвестиционный кризис преодолим при разгосударствлении производства, демонополизации строительной отрасли. В настоящее время в строительном комплексе функционирует более 156 тысяч подрядных организаций и предприятий, в том числе 141 тысяча - малого бизнеса. Общая численность работающих - 6,5 млн человек [18]. Крупных и средних подрядных организаций с численностью работников свыше 100 человек насчитывается 9,6 тысячи. На долю малых строительных предприятий приходится пятая часть объёма подрядных работ, выполняемого в целом по России. В строительстве существует 10239 проектных (изыскательских) организаций, из них государственных - 791, муниципальных - 216, смешанных - 1215 и частных - 7777 [19]. Появление большого числа новых хозяйствующих субъектов повышает уровень конкуренции и эффективность использования производственного потенциала отрасли, стимулирует рыночную активность.

Таблица 2

Обобщённые среднероссийские показатели динамики стоимости СМР за 1955-1997 годы (без учёта НДС и спецналога) [16, 17]

Вид цен	Период, годы	Среднегодовой индекс по отноше-
---------	--------------	---------------------------------

		нию к государственным сметным ценам 1991 года
Государственные сметные цены	1955 - 1968	0,434
	1969 - 1983	0,521
	1984 - 1990	0,625
	1991	1
Фактические цены	1991	2,17
	1992	28,7
	1993	341
	1994	1567
	1995	3940
	1996	6917
	1997	8137

Всё большая часть СМР выполняется организациями частной формы собственности. На начало 1991 г. 79,2% всего объёма подрядных работ производилось государственными строительными организациями, а на начало 1997 г. - лишь 11,5% (табл. 3) [2].

Таблица 3

Структура объёма подрядных работ, выполненного собственными силами строительных организаций различных форм собственности

Формы собственности	За девять месяцев соответствующего года, в % к итогу				
	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.
Всего по России	100	100	100	100	100
в том числе:					
- государственные	28,4	20,5	12,8	11,5	12,7
- муниципальные	1,7	1,4	1,2	0,8	0,9
- смешанной собственности	41,3	47,5	43,5	35,9	35,3
- частные	27,8	29,7	41,1	50,1	49,6

В источниках инвестиций также преобладают негосударственные (внебюджетные) и всё большая доля освоенных инвестиций приходится на предприятия и организации негосударственного сектора экономики. Если в 1992 г. в негосударственном секторе экономики было освоено 19,3% всех инвестиций в основной капитал, то в 1996 г. - 72,9%, а за девять месяцев 1997 г. - уже 75,6% [13]. Повышение доли частных инвестиций имеет определённые преимущества - они направляются на создание высоких технологий, в проекты с быстрой окупаемостью и имеют, как правило, кредитную основу, то есть повышается ответственность инвесторов.

Современные условия характеризуются политической нестабильностью, перманентным переделом собственности, несовершенством инвестиционного и налогового законодательства, что не способствует развитию частных инвестиций. Кроме того, инвесторам сложно найти подходящие объекты для прямого инвестирования с точки зрения получения гарантированной прибыли. Стандартная схема - осуществление инвестиционного процесса за счёт расширения действующего производства или его частичной реконструкции - сегодня не годится. Структура существующих производственных мощностей такова, что их обновление практически невозможно без масштабной модернизации, полной замены технологий, а это - огромные инвестиции с длительными сроками окупаемости. Новое строительство объектов производственного назначения, в отличие от реконструкции, требует ещё больших капитальных вложений. Это отпугивает инвесторов, тем более, что в настоящее время есть более быстрые и надёжные способы получения прибыли - вложения в государственные ценные бумаги.

Для стимулирования инвестиций в основной капитал и, следовательно, инвестиционной и строительной деятельности, необходима структурная перестройка экономики. Определённая программа активизации созидательной деятельности в России намечена постановлением Правительства Российской Федерации, принятым 19 декабря 1997 г. № 1605 “О дополнительных мерах по стимулированию деловой активности и привлечению инвестиций в экономику Российской Федерации” [20]. В нём сформулированы такие направления, как сокращение бюджетного дефицита, устранение неплатежей, увеличение доли денежных расчётов вместо взаимозачётов, бартера и т.п.; привлечение в финансовый оборот части сбережений населения, создание рынка земли, развитие срочных контрактов на поставку базовых товаров и услуг; снижение рисков при прямых инвестициях на основе развития страхования и совершенствования правовой базы привлечения иностранных инвестиций; более детальная проработка федеральных инвестиционных программ.

Дополнительные меры по стимулированию деловой активности и привлечению инвестиций в экономику позволяют в строительной отрасли оживить процессы обновления производства, увеличить масштабы жилищного и производственного строительства, поскольку, как известно, строительная отрасль первой принимает на себя удар при наступлении кризиса и первой же воспринимает подъём экономики. О намечаемом подъёме можно судить и по выделению с 1997 года в составе федерального бюджета отдельной строкой “Бюджета развития”, который рассматривается важнейшим инструментом государственной инвестиционной политики. Но пока в бюджет развития средств направляется крайне мало - в основном иностранные кредиты.

Кроме отмеченных тенденций в инвестиционной сфере наблюдаются также изменения и в самом строительном комплексе. Начата структурная перестройка отраслевой материально-технической базы. Значительные структурные преобразования происходят в промышленности строительных материалов. В

соответствии с федеральными целевыми программами “Жилище” и “Свой дом” разрабатываются новые гибкие архитектурно-планировочные системы взамен жестких типовых; расширяется ассортимент конструктивных решений и материалов; совершенствуется база домостроения; развиваются энергосберегающие технологии и производство соответствующих строительных материалов и конструкций [21, 22]. При этом широко изучаются и используются соответствующие зарубежные методы строительства, разработанные специально для применения в климатических зонах, наиболее приближенных к российским.

Для того чтобы строители могли ознакомиться с передовыми западными, в том числе американскими методами строительства, с января 1996 года действует созданный Госстроем России и Агентством международного развития США некоммерческий фонд - Информационный центр строительных технологий, который создал постоянно действующую выставку строительных технологий и материалов.

В настоящее время перед строительным комплексом поставлена задача по экономии топливно-энергетических ресурсов, поскольку строительный комплекс и жилищно-коммунальное хозяйство России являются их крупнейшими потребителями - до 35% от суммарного расхода энергоресурсов страны. Энергозатраты на производство строительных материалов и конструкций более чем в 1,5 раза превышают аналоги зарубежных стран, а продукция предприятий стройиндустрии (наружные ограждающие конструкции, окна и др.) по энергоэкономичности более чем в три раза уступает зарубежной. Затраты энергии на эксплуатацию существующего фонда жилых и общественных зданий в три раза выше аналогичных показателей развитых европейских стран.

Определены основные приоритеты по экономии топливно-энергетических ресурсов, которые непосредственно связаны со структурной перестройкой строительного комплекса:

- совершенствование градостроительных решений;
- совершенствование архитектурно-планировочных решений при новом строительстве и реконструкции зданий;
- реконструкция предприятий стройиндустрии и промышленности строительных материалов с внедрением технологий, обеспечивающих снижение энергозатрат на выпуск эффективных строительных материалов и конструкций с улучшением теплотехнических характеристик выпускаемой продукции;
- разработка новых схемных решений инженерного обеспечения жилищно-гражданского и промышленного строительства, внедрение энергоэффективного инженерного оборудования;
- изменение нормативной базы с учётом энергоэффективности и интеграции её с общеевропейской и др. [23].

Успешное развитие отечественного инвестиционно-строительного комплекса специалисты Госстроя РФ связывают с присоединением России к мировому и, прежде всего, к европейскому сообществу. Поэтому тенденции развития строительного сектора Европейского союза (ЕС) будут ориентирами и для

стройкомплекса России. Основные же цели строительного сектора стран ЕС на ближайшие 20-25 лет следующие [22]:

- снижение стоимости строительства объектов на 30%;
- сокращение сроков их возведения на 50%;
- уменьшение эксплуатационных расходов на 50%;
- сокращение энергоёмкости на 50%;
- снижение количества отходов и загрязнения окружающей среды в два раза.

Эксперты США и стран ЕС считают, что основными источниками экономического роста могут быть лишь факторы, связанные с научно-техническим прогрессом (НТП). В настоящее время в России уже начата подготовка для создания условий по использованию в строительстве инноваций (достижений НТП): создаётся законодательная и нормативная база по экономному и экологически безопасному использованию всех природных богатств России; предусматривается строительство экономичных и экологически чистых зданий и сооружений с использованием аналогичных материалов, технологий и архитектурно-планировочных решений. Государственный подход к хозяйствованию в инвестиционно-строительном комплексе и в народном хозяйстве России в целом будет основываться на двух “э” - экономии и экологии [22].

Переход к рыночным условиям хозяйствования невозможен без существенной структурной перестройки, обновления большей части производственного аппарата (основных производственных фондов), что сопровождается значительными объёмами прямых инвестиций. Строительную отрасль нередко сравнивают с локомотивом: она, по мнению специалистов, в силу своей специфики, способна вытянуть из кризиса всю экономику, так как в нашей стране именно строительство задействует практически все отрасли промышленности. Учитывая это, по поручению Госстроя РФ в конце 1997 года комиссией по изучению производительных сил и природных ресурсов Российской академии наук был подготовлен доклад “Механизм государственного регулирования и стимулирования инвестиционно-строительной деятельности в развитых странах и рекомендации по его использованию в России” [24]. В докладе проведён анализ российских и зарубежных механизмов управления инвестиционной сферой.

1.2. Осуществление прямых инвестиций в России

Регулирование инвестиционной деятельности

Инвестиционная деятельность, направленная на реализацию инвестиций, охватывает значительную сферу экономики, способствует развитию отдельных предприятий и подъёму всего народного хозяйства. В процессе инвестиционной деятельности между её субъектами формируются определённые взаимоотно-

шения, которые регулируются соответствующими законодательными актами, договорами (контрактами), международными соглашениями.

Регулирование инвестиционной деятельности призвано создать мотивы, стимулы для её отдельных участников, ограничить инвестиционный риск и обеспечить реальные условия для достижения цели инвестирования. Роль государства при этом сводится к созданию определённых условий для привлечения отечественных и иностранных инвестиций.

Основные условия можно свести к следующему:

- 1) создание и совершенствование законодательства по инвестиционной деятельности;
- 2) формирование специальных органов по информационному обеспечению и привлечению инвестиций;
- 3) дополнительные меры по привлечению и стимулированию инвестиций в отдельные регионы и программы.

Осуществление инвестиций на территории любого государства регламентируется определёнными законами. В России в настоящее время действует два прямых закона по вопросам инвестиционной деятельности.

С 01.08.91 введён закон РСФСР “Об инвестиционной деятельности в РСФСР” и с 01.09.91 - “Об иностранных инвестициях в РСФСР” [9]. Они определяют правовые, экономические и социальные условия инвестиционной деятельности на территории РСФСР и направлены на эффективное функционирование народного хозяйства.

В действующих законах отражены следующие вопросы:

- даны определения объектов и субъектов инвестиционной деятельности;
- определены права, обязанности участников инвестиционной деятельности, возможные источники её финансирования;
- порядок государственного регулирования инвестиционной деятельностью;
- гарантии прав и защита инвестиций.

Закон “Об иностранных инвестициях в РСФСР” определяет правовые основы использования в народном хозяйстве передовой зарубежной техники и технологии, управленческого опыта. Иностранные инвестиции по режиму не могут быть менее благоприятными по сравнению с правовым режимом инвестирования для российских инвесторов. То есть им создаются (обеспечиваются) равные возможности. Собственность иностранных партнеров не может быть национализирована или реквизирована за исключением случаев преднамеренного нарушения действующего законодательства.

До 1991 г. все решения о направлениях капиталовложений принимались централизованно, поскольку в источниках инвестиций преобладали государственные средства. В настоящее время основными источниками капитальных вложений являются частные инвестиции. Так, при совокупном объёме капиталовложений в российскую экономику за счёт всех источников финансирования в 1998 г. 440 миллиардов денонмированных рублей государственные инвести-

ции намечаются лишь в сумме 14,5 млрд р. или 3,3%. Решения об инвестировании принимают собственники капитала, а государство создаёт определённые условия по привлечению частных инвестиций в нужные сферы экономики.

Российскими законами предусматривается государственное регулирование инвестиционного процесса. Оно возможно двумя способами:

первый - регулирование условий инвестиционной деятельности;

второй - прямое управление государственными инвестициями (государственные органы планируют и осуществляют конкретные действия).

Регулирование условий производится путём введения:

- **дифференцированного налога на инвестиции** (налог на добавленную стоимость - НДС на строительную продукцию с 01.01.93 - 20%, с инвестиций, направляемых в жилищную сферу, НДС снят (равен нулю). Освобождены от НДС и инвестиции на техническое перевооружение строительства. С 01.01.93 отменён налог на прибыль, направляемую на инвестиции, то есть введена льгота по прибыли, в перспективе - отмена налога на дивиденды для расширения источников инвестирования);

- **льгот по амортизации основных фондов** (амортизационная политика - с 1 января 1998 года организации самостоятельно определяют порядок и нормы амортизации);

- **финансовой помощи в виде дотаций** (дотация (лат.) - денежная помощь, выдача средств из госбюджета), **субсидий** (субсидия (лат.) - пособие в денежной или натуральной форме), **субвенций** (субвенция (лат.) - государственная поддержка кредитов, уплата процентов за них), **бюджетных ссуд** на развитие отдельных территорий, отраслей, производств;

- **финансовой и кредитной политики;**

- **государственных норм и стандартов;**

- **антимонопольных мер;**

- **приватизации;**

- **политики ценообразования;**

- **условий пользования** землей и другими природными ресурсами;

- **экспертизы инвестиционных проектов** (Указом Президента РСФСР от 12.11.91 создан Экспертный совет при Председателе правительства РСФСР).

Предусматривается также создание внебюджетных инвестиционных фондов и фондов поддержки предприятий малого бизнеса.

Всё государственное регулирование инвестиционной деятельности проводится в соответствии с государственными инвестиционными программами.

Эти формы и методы регулирования предусмотрены для нормальных условий деятельности и обеспечиваются государственными органами России, республик в её составе, местными администрациями в пределах их компетенции.

Законом "Об инвестиционной деятельности в РСФСР" предусмотрено, что в особых условиях (бедствия, катастрофы и т.п.) инвесторы по решению государственных органов Российской Федерации и республик обязаны участво-

вать в предотвращении и ликвидации последствий. Издержки инвесторов при этом подлежат возмещению из соответствующих бюджетов.

В настоящее время (по состоянию на 01.07.98) закон “Об инвестиционной деятельности в РСФСР” пересматривается, он прошел второе чтение в Государственной думе. Кроме того, на рассмотрении в законодательных органах находится ряд дополнительных законопроектов, введение которых позволит создать более привлекательные условия для отечественных инвесторов и стимулировать приток иностранных инвестиций на территорию России. Развитие прямого инвестирования связывают с принятием таких важнейших законов, как “Налоговый кодекс” (для прямых инвестиций должно быть предусмотрено льготное и стабильное налогообложение) и “Земельный кодекс” (должна быть чёткость в решении вопросов о собственности на землю и об условиях её аренды).

Совершенствование законодательной базы по инвестиционной деятельности позволит увеличить приток в российскую экономику прямых частных и иностранных инвестиций. По расчётам Министерства экономики на рубеже следующего тысячелетия российская экономика должна поглощать в год около 20 млрд долларов США, из них 10 млрд необходимы в виде прямых инвестиций в производство. Реально объёмы иностранных инвестиций значительно ниже. Так, в 1995 г. они составили 2,8 млрд долларов США, в 1996 - 6,5 млрд и столько же - в первом полугодии 1997 года. Причём из этих сумм прямые инвестиции составляют менее половины. Например, в первом полугодии 1997 года - лишь 2,2 млрд долларов или 33,8% [25].

Потребность России в иностранных инвестициях по данным мирового банка значительно выше, до конца века необходимо 125-140 млрд долларов, в том числе: для развития нефтяной промышленности - 50, для восстановления и модернизации обрабатывающих отраслей - 50-60 и для конверсии оборонных производств - ещё 25-30 млрд долларов. Чтобы справиться с притоком инвестиций, необходимо совершенствовать систему регулирования инвестиционной деятельности в следующих направлениях [25]:

- создавать более привлекательный инвестиционный климат в регионах;
- выработать новый финансовый механизм инвестирования;
- повышать профессионализм российских управленцев в части разработки привлекательных эффективных инвестиционных проектов;
- определять приоритеты направления иностранных инвестиций с позиций национальных интересов России;
- выработать новую государственную политику привлечения крупных стратегических иностранных инвесторов в приоритетные отрасли.

На федеральном и региональном уровнях имеются органы по созданию благоприятных условий для инвестиционной деятельности. С 1993 года в Российской Федерации Указом Президента образована государственная инвестиционная корпорация (ГОСИНКОР). Цель её деятельности - повышение эффективности инвестиционного процесса и создание необходимых условий для привлечения иностранных и стимулирования отечественных инвестиций.

ГОСИНКОР систематизирует банк данных по инвестиционным проектам, оказывает помощь и практическое содействие иностранным и отечественным инвесторам по страхованию инвестиций, подбору, экспертизе, сопровождению, правовому и информационному обслуживанию инвестиционных проектов и по другим вопросам [26].

Кроме государственной корпорации на территории отдельных регионов создаются местные организации по регулированию инвестиционной деятельности. Так, в Новосибирске создано два фонда - инвестиционный фонд научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок и региональная ассоциация инвесторов "СИБРАРИ".

В настоящее время законодательством и нормативно-правовыми актами федерального уровня введены такие новые формы регулирования инвестиционной деятельности, как: обязательное лицензирование определённых видов строительной деятельности, добровольная сертификация некоторых видов строительных материалов и изделий, добровольное страхование инвестиционных рисков, добровольная профессиональная аттестация (сертификация, лицензирование) физических лиц - архитекторов и специалистов инженерно-строителей.

Государственную политику в части формирования и реализации федеральных целевых программ для государственных нужд осуществляет Правительство РФ - Госстрой России. Его функции изложены в предыдущем параграфе (п. 1.1).

Кроме законодательных актов и специальных органов по регулированию и стимулированию инвестиционной деятельности на федеральном и региональном уровнях проводятся дополнительные мероприятия, из которых можно отметить специальную государственную программу - "Комплексную программу стимулирования отечественных и иностранных инвестиций в экономику Российской Федерации" (утвержденную постановлением Правительства РФ от 13 октября 1995 г. № 1016) [27] и регулярно проводимые правительственные совещания в регионах, наиболее активно привлекающих иностранные инвестиции. Например, в ноябре 1997 года такое совещание проходило в Новгороде.

С целью активизации инвестиционной деятельности в федеральном бюджете с 1997 г. выделяется специальный раздел - Бюджет развития. За его счёт предполагается финансирование приоритетных направлений развития экономики - выделение инвестиций предусмотрено на поддержку прогрессивных инвестиционных проектов, реализуемых с быстрыми сроками окупаемости, которые победили на соответствующих конкурсах инвестиционных проектов. Разработан и утверждён постановлением Правительства специальный "Порядок предоставления государственных гарантий на конкурсной основе за счёт средств Бюджета развития Российской Федерации" [28].

Финансовую основу бюджета развития пока составляют кредиты Всемирного банка, их доля в бюджете предполагается от 14 до 19% [29].

Объекты и субъекты инвестиционной деятельности

В законодательных актах об инвестиционной деятельности подробно изложено, что может быть объектом и кто - субъектом инвестиционной деятельности.

Объектами инвестиционной деятельности (во что вкладываются средства) могут быть:

- вновь создаваемые и модернизируемые основные фонды;
- оборотные средства;
- ценные бумаги;
- целевые денежные вклады;
- научно-техническая продукция;
- интеллектуальные ценности;
- другие объекты собственности и имущественные права.

Субъекты - те, кто осуществляет инвестиционную деятельность. Это могут быть инвесторы и участники. Участники могут выступать в роли:

- ◆ заказчиков;
- ◆ исполнителей работ;
- ◆ пользователей объектов инвестиционной деятельности;
- ◆ поставщиков;
- ◆ банковских, страховых и посреднических организаций, инвестиционных бирж;
- ◆ других участников инвестиционного процесса.

Субъектами инвестиционной деятельности по Закону об инвестиционной деятельности в РСФСР могут выступать:

- физические и юридические лица (в том числе и иностранные);
- государства;
- международные организации.

Инвесторы - те, кто вкладывает собственные, заемные или привлеченные средства в форме инвестиций и обеспечивает их целевое использование. В роли инвесторов выступают:

- органы по управлению государственным имуществом;
- граждане, предприятия, объединения и другие юридические лица;
- иностранные фирмы и юридические лица;
- государства;
- международные организации.

Законом допускается объединение средств инвесторами. Инвесторы могут выступать в роли вкладчиков, заказчиков, кредиторов, покупателей. Кроме того, они могут выполнять роли других участников инвестиционной деятельности.

Иностранскими инвесторами могут быть:

- юридические лица и граждане, имеющие постоянное место жительства за границей;
- иностранные государства;
- международные организации.

Объектами иностранных инвестиций могут быть:

- новые предприятия (при этом обязательно проводится предварительная экспертиза проекта, в том числе экологическая);
- реконструкция действующих (то же самое);
- участие в формировании объектов социальной сферы, науки и культуры;
- долевое участие в совместных предприятиях (инвесторы получают льготы по ввозу имущества, вкладываемого в уставной фонд предприятия).

В законах подробно изложены права, обязанности и отношения между субъектами инвестиционной деятельности, гарантии прав и защита инвестиций [9].

Основным правовым документом, регулирующим взаимоотношения между субъектами инвестиционной деятельности, является договор или контракт, заключенный между ними. Заключение договора, выбор партнёров, определение обязательств, любых других условий хозяйственных взаимоотношений, не противоречащих законодательству, признаны исключительной компетенцией субъектов инвестиционной деятельности.

Размеры и направления инвестиций устанавливаются сами субъекты инвестиционной деятельности, руководствуясь при этом определёнными соображениями.

Источники прямых инвестиций

Осуществление прямых инвестиций связано со значительными размерами капиталовложений. Поэтому, прежде чем, вкладывать большие суммы на длительные сроки, необходимо тщательно обосновать целесообразность таких вложений, определить их направления, объёмы и источники, рассчитать оптимальные сроки. Эти вопросы решаются путём разработки инвестиционных проектов и программ. Инвестиционные проекты разрабатываются на уровне отдельных инвесторов - организаций или граждан. Инвестиционные программы формируются на уровне отдельных регионов (региональные) и государства в целом (федеральные целевые).

Инвестиционный проект (ИП) представляет собой систему документов, необходимых для осуществления инвестиционной деятельности. Иногда инвестиционным проектом называют саму идею инвестирования средств. Исходя из отечественной практики создание и реализация любого ИП включает следующие этапы:

- 1) формирование инвестиционного замысла;
- 2) исследование инвестиционных возможностей;

- 3) технико-экономическое обоснование (ТЭО) ИП;
- 4) подготовка контрактной документации;
- 5) подготовка проектной документации (сметно-финансовые расчёты);
- 6) производство всех строительно-монтажных работ (СМР);
- 7) эксплуатация объекта и мониторинг экономических показателей [30].

Подробнее суть каждого из перечисленных этапов заключается в следующем.

Выполнение первого этапа предполагает выбор и предварительное обоснование замысла инвестиционного проекта, анализ предусмотренных в нём решений, предварительное согласование с федеральными и региональными приоритетами, выбор возможного подрядчика.

На втором этапе производится предварительное изучение спроса на продукцию, работы и услуги, которые появятся при реализации данного ИП (с учётом экспорта и импорта), оценка их возможных цен, даются предложения по участникам реализации инвестиционного проекта. Кроме того, определяются предполагаемый объём инвестиций, их коммерческая эффективность и делается предварительная оценка по разделам ТЭО.

Третий этап - ТЭО - посвящен прединвестиционному исследованию целесообразности ИП, более подробно содержание этого этапа рассмотрено в п.1.4.

На четвёртом этапе проводится подготовка конкурсных подрядных торгов, проектов контрактов и сами торги на проектирование и разработку рабочей документации ИП.

Пятый этап заключается в подготовке документации, оговорённой в ТЭО. В ходе его выполнения производятся также заказы на нестандартное технологическое оборудование.

На шестом этапе реализации инвестиционного проекта выполняются все виды СМР, пуско-наладочные работы, проводится обучение персонала для работы на создаваемых предприятиях, заключаются контракты с основными поставщиками сырья и комплектующих изделий, осуществляется освоение производственных мощностей и пробный выпуск продукции.

Седьмой этап - непосредственно эксплуатация созданного предприятия. На последнем этапе производится сертификация выпускаемой продукции, создаются сеть распространения (дилерская), центры гарантийного ремонта и сервисного обслуживания, осуществляется мониторинг (систематическое изучение) экономических показателей реализуемого инвестиционного проекта.

Инвестиционные проекты реализуются за счёт различных источников, которые можно подразделить на две группы: бюджетные и внебюджетные. Бюджетные источники состоят из:

- средств федерального бюджета (бюджета развития);
- средств бюджетов субъектов федерации и местных бюджетов;
- государственных кредитов (государственных гарантий по кредитам).

Бюджетные источники могут предоставляться инвесторам только на конкурсной основе для реализации инвестиционных проектов в рамках федераль-

ных целевых или региональных программ структурной перестройки экономики и решения социальных задач. Например, ликвидация последствий Чернобыльской аварии, программы поддержки беженцев, конверсия, развитие рыночной инфраструктуры и др. Выделение бюджетных источников представляет собой один из инструментов государственного регулирования экономикой в условиях рынка.

Государственные кредиты также являются регулятором экономики. Такие кредиты, в отличие от коммерческих, - льготные, то есть выдаются под низкие проценты или беспроцентные. Они также выделяются на конкурсной основе и выдаются в коммерческих банках под гарантии Центрального Банка России и Министерства финансов РФ по специальному перечню объектов. В перечень объектов, на строительство которых распространяется государственная поддержка, включаются наиболее важные стройки, способствующие реализации федеральных и региональных целевых программ.

К внебюджетным источникам капитальных вложений (КВ) относят следующие:

- собственные средства предприятий и организаций;
- привлечённые средства;
- заёмные средства (ссуды, кредиты);
- внебюджетные инвестиционные фонды;
- средства индивидуальных застройщиков;
- средства иностранных инвесторов (совместных предприятий и иностранных фирм).

Доля бюджетных источников в составе инвестиционных ресурсов с каждым годом снижается: в 1993 г. она составляла 34%, в 1994 - 26%, в 1995 - 21,8%, в 1996 - 20,1% и в первом полугодии 1997 г. - 20,6% [13].

В составе внебюджетных источников преобладают собственные и привлечённые средства предприятий и организаций, их удельный вес в первом полугодии 1997 г. составил 66,5%. Эти средства формируются за счёт: акционерного капитала; прибыли, остающейся в распоряжении организаций; их амортизационных фондов и других собственных источников.

Сравнительно новым источником финансирования капиталовложений являются внебюджетные инвестиционные фонды. Они формируются, как правило, под региональные и местные инвестиционные программы за счёт средств:

- от продажи жилой площади и приватизации государственных и муниципальных предприятий;
- передаваемых предприятиями на развитие инженерной и социальной инфраструктуры;
- от продажи права аренды земельных участков;
- от продажи незавершенных объектов;
- дорожного фонда;
- фонда занятости (на создание рабочих мест);

- экологического фонда на строительство канализационных и очистных сооружений;
- фонда медицинского страхования;
- централизованных региональных ремонтных фондов и т.п. [11].

В последнее время повышается роль такого источника как средства индивидуальных застройщиков, которые состоят из: ипотечных кредитов (под залог недвижимости), коммерческих кредитов, собственных средств граждан (личных сбережений и доходов от предпринимательской деятельности) и безвозмездных субсидий на жильё (переселенцам; военнослужащим, уволенным в запас, малообеспеченным и молодым семьям).

Ипотека - залог недвижимого имущества для обеспечения денежного требования кредитора (залогодержателя) к должнику (залогодателю). Это новый вид кредитования, в нашей стране он находится в стадии становления. Со всем недавно вышел закон об ипотечном кредитовании [31]. В странах с развитой рыночной экономикой ипотечное кредитование в основном обеспечивает финансирование жилищного строительства и развитие малого бизнеса.

В России ипотека пока применяется в форме долгосрочного жилищного кредита. На практике используется, например, такая форма кредитования: городская администрация за счёт правительственных кредитов строит жилой дом, в котором предлагает квартиру новосёлу, последний заключает договор ипотечного обязательства с коммерческим банком под свою будущую квартиру. Новосёл, у которого не хватило денег расплатиться по кредиту с процентами в договорные сроки, возвращает уже обжитую квартиру банку-кредитору. Схема предоставления кредита следующая: в соответствии с договором новосёл вносит начальную сумму за жильё своими собственными деньгами (40% всей цены), остальную сумму он получает в кредит от банка сроком на 2-5 лет под 13-14% годовых.

В современных условиях преобладающими источниками инвестиционных ресурсов являются собственные и привлеченные средства организаций и предприятий. Так, на 1998 г. по оценкам Минэкономики РФ общий объём инвестиций составит 430-440 млрд новых рублей. На долю внебюджетных источников придётся 70% всех капитальных вложений. С учётом реализации механизма государственной поддержки частных инвестиций через бюджет развития общий объём капитальных вложений может существенно возрасти, о чём свидетельствует имеющийся опыт проведения конкурсов за право получения льготных инвестиционных ресурсов. Такие конкурсы проводятся с 1995 г., за три года из представленных 943 проектов 226 были признаны победителями. Но из-за недостатка бюджетных средств полностью было профинансировано только 63 проекта общей сметной стоимостью 1 млрд р. (новыми). Причём средства государственной поддержки составили лишь 340 млн р., то есть каждый бюджетный рубль привлёк 4,4 рубля частных инвестиций [32].

Разработка инвестиционных проектов и программ, определение источников их финансирования, решение других вопросов инвестиционной деятельности осуществляется в процессе планирования капитальных вложений.

1.3. Основы планирования капитальных вложений

Программы капитальных вложений

Планирование в современных условиях осуществляется путём разработки программ и бизнес-планов. Программы капитальных вложений или прямых инвестиций (инвестиционные программы) являются частью общих программ социально-экономического и научно-технического развития отдельных организаций, экономических регионов и государства в целом. Они содержат обоснование размеров инвестиций на реализацию намечаемых хозяйственных решений, источников средств, сроков и порядка финансирования.

В зависимости от функциональной направленности выделяются научно-технические, производственные, инвестиционные, экологические, социальные и комплексные программы [33]. По значимости они могут иметь статус президентских, федеральных, региональных (республики, края, области), местных (района, округа). Все программы, как правило, являются целевыми и направлены на решение как общегосударственных, так и локальных проблем субъектов федерации, отдельных городов, районов.

Перечень программ, финансируемых из федерального бюджета, формируется Министерством экономики РФ на основе предложений министерств и ведомств, территориальных органов власти исходя из приоритетных направлений социально-экономического развития страны, оценки современного состояния экономики, социально-экономической значимости программ, экологической безопасности, невозможности решить имеющиеся проблемы за счёт внебюджетных источников финансирования. Бюджетные источники финансирования используются для решения задач, определённых промышленной и инвестиционной политикой Правительства РФ.

Пятилетний опыт разработки и осуществления федеральных программ характеризуется следующими данными [33].

В 1992 г. осуществлялось 11 федеральных целевых программ, в числе которых были “Возрождение российской деревни и развитие агропромышленного комплекса”, “Развитие индустрии детского питания”, три программы по ликвидации радиационных катастроф и другие, на реализацию которых было израсходовано 20% централизованных инвестиций.

В 1993 г. выполнялось около 50-ти социально-экономических и инновационных программ и программ фундаментальных исследований, для чего было выделено более 70% всех централизованных капитальных вложений. Значи-

тельная доля в финансировании приходилась на программы социальной направленности. Так, по программе “Жилище” на строительство жилья и развитие строительной индустрии пришлось 24,4% общей суммы инвестиционных ресурсов, на ликвидацию последствий радиационных заражений (Чернобыль, Урал, Семипалатинск) - 8,3%.

В 1994 г. исполнялось 45 утверждённых производственных, социальных, инновационных и научно-технических программ. Из всех централизованных капитальных вложений 78% предназначалось для выполнения социальных и экологических программ, в том числе более половины средств - на программу “Жилище”.

В 1995 г. средствами государственного бюджета поддерживалось 49 федеральных целевых программ. Перечень этих программ формировался исходя из основных положений структурной инвестиционной политики правительства на 1995-1997 гг. с учётом ограниченных средств.

В 1996 г. финансировалась 51 федеральная целевая программа, в 1997 - 56 и на 1998 г. в перечень включено 45 программ. К финансированию федеральных целевых программ в последние годы широко привлекаются средства местных бюджетов и внебюджетных источников (табл.4).

Таблица 4
*)

Источники финансирования целевых федеральных программ

Наименование источника	1996 г.		1997 г.		1998 г.	
	млрд р.	в %	млрд р.	в %	Млрд р.	в %
1. Федеральный бюджет	72,6	14,0	25,5	9,1	29	9,3
2. Бюджеты субъектов федерации и местные	58	11,1	43,5	15,6	53	17,0
3. Внебюджетные инвестиции	390	74,9	210,3	75,3	230	73,7

Примечание: *) - составлено на основе [33], в деноминированных рублях 1998 г.

Для осуществления целевых программ могут создаваться специальные фонды за счёт прибыли, остающейся в распоряжении предприятий и организаций; средств бюджетов субъектов федерации и внебюджетных фондов федеральных органов исполнительной власти; инвестиционных и конверсионных (на реорганизацию военных и оборонных производств) кредитов, целевых банковских кредитов под государственные гарантии. Финансировать целевые программы на основе долевого участия могут также иностранные и частные (отдельные граждане) инвесторы.

Президентские и федеральные программы имеют чёткий перечень подпрограмм и объектов в отраслевом и территориальном разрезе, подкреплённый источниками инвестиционных ресурсов.

Региональные и местные программы инвестиций разрабатываются под средства местных бюджетов и региональных инвестиционных фондов. Их осу-

ществование предполагает решение локальных задач, например, развитие сети инфраструктуры, повышение социально-экономического уровня жизни населения, улучшение обеспеченности жильём. Схема разработки и реализации таких программ может быть следующей [34]:

- на уровне региона формируется (на основе предвыборных платформ губернатора и мэра) чёткая политика экономического и социального развития;
- в соответствии с целями и задачами этой политики разрабатываются специальные программы, сопровождаемые экономическими обоснованиями;
- осуществляется доведение экономических ориентиров и показателей хозяйствующим субъектам и предпринимателям, которые должны принять участие в реализации намеченных программ. При этом возможно прямое информирование интересующих областную администрацию и мэрию организаций (потенциальных инвесторов и подрядчиков) или сообщение может пройти через средства массовой информации, конференции, союзы и ассоциации предпринимателей. То есть происходит “навязывание” региональных интересов отдельным предпринимателям.

Программы капитальных вложений по отдельным предприятиям и организациям-инвесторам разрабатываются, как правило, в форме инвестиционных проектов, сопровождаемых бизнес-планами, в которых даётся детальная проработка всех элементов будущего производства, проводится тщательное технико-экономическое обоснование.

При недостатке собственных средств организации и отдельные инвесторы могут на конкурсной основе получить государственные гарантии на кредиты для реализации своих инвестиционных проектов. Такие гарантии предоставляются за счёт средств Бюджета развития РФ по проектам, способствующим развитию российской экономики по ключевым направлениям. Для финансирования инвестиционного проекта стоимостью до 250 млрд р. претендент (потенциальный инвестор-соискатель госгарантий) должен предоставить собственные средства в объёме не менее 20% его стоимости по бизнес-плану, проекта стоимостью от 250 млрд р. - не менее 10% его стоимости и проекта стоимостью от 1 трлн р. - не менее 5% (в денежных единицах 1997 г.). Размер государственных гарантий, выдаваемых кредиторам, составляет до 40% от фактически предоставляемых средств для реализации конкретного инвестиционного проекта [35].

В региональных программах проводится расчет потребностей в КВ на основе предложений организаций, предприятий и социально-экономических программ территории.

Основными показателями программы КВ могут быть:

- 1) перечень важнейших строек;
- 2) прирост производственных мощностей на действующих предприятиях по основным производствам для удовлетворения социальных и производственных нужд за счёт технического перевооружения и реконструкции;

3) ввод в действие производственных мощностей, отдельных объектов и сооружений производственного назначения за счет расширения действующих и строительства новых предприятий, объектов и сооружений;

4) ввод в действие объектов и сооружений экологии и охраны природы;

5) ввод в действие жилых домов, объектов коммунального хозяйства, просвещения, культуры и здравоохранения;

6) объёмы капитальных вложений в целом по программе, по отдельным направлениям (производственное и непроизводственное) строительства, по промышленности и другим отраслям экономики, необходимых для сооружения намеченных важнейших строек, прироста мощностей и ввода отдельных объектов;

7) источники финансирования потребных капитальных вложений (собственные средства организаций-застройщиков, средства индивидуальных инвесторов, специальные фонды, местные и федеральные бюджетные средства, государственная поддержка кредитов и т. п.);

8) объёмы строительно-монтажных работ в составе капиталовложений в намечаемое по инвестиционной программе строительство.

Такие показатели отражаются в целевых программах и в программах отдельных организаций и предприятий.

Исходным моментом разработки любой программы инвестиций в основной капитал является составление и расчёт баланса производственных мощностей по выпуску определённого вида продукции, выполнению работ, оказанию услуг. Балансы производственных мощностей разрабатываются для обоснования размеров КВ по отдельным направлениям, отраслям, производствам.

Балансовый метод предполагает соизмерение, балансирование двух (или более) частей. Балансы разрабатываются по отдельным видам продукции. При этом плановая потребность предприятия, региона, отрасли, народного хозяйства в определенном виде продукции (работ, услуг) соизмеряется с фактической возможностью выпуска этой продукции действующими производственными мощностями.

Форма баланса производственных мощностей приведена в справочнике И.Г. Галкина [36, с.114].

Под **производственной мощностью** понимают годовой объём выпуска продукции, выполнения работ, оказания услуг высокого качества при полном использовании производственного оборудования и производственных площадей предприятия с учётом применения передовой технологии, современной организации производства и труда.

При определении размеров производственных мощностей и составлении балансов применяются следующие показатели (в натуральных единицах).

M_n - мощность на начало расчётного (планового) периода. Она определяется по переписи или расчетам.

M_k - мощность на конец планового периода, рассчитывается в натуральных единицах по формуле:

$$M_{\kappa} = M_{\text{н}} + \sum_i^n M_{y_i} - \sum_j^{\kappa} M_{\text{в}j}, \quad (1.1)$$

где M_{y_i} - i -я мощность, увеличивающая имеющиеся производственные мощности за счет хозяйственных и технических мероприятий, расширения, реконструкции или нового строительства, изменения ассортимента продукции, работ, услуг, натуральные единицы;

$M_{\text{в}j}$ - j -я мощность, выбывающая из производства в расчётном периоде (плановом году), уменьшение производственной мощности из-за изменения ассортимента, натуральные единицы.

$M_{\text{ср}}$ - среднегодовая производственная мощность по производству продукции (работ, услуг) определённого вида. Она может быть рассчитана различными способами, определяется отдельно по полностью освоенным и новым (еще не освоенным на полную мощность) производствам, в натуральных единицах:

$$M_{\text{ср}} = (M_{\text{н}} + M_{\kappa}) / 2, \quad (1.2)$$

или (при известных датах выбытия и увеличения производственных мощностей)

$$M_{\text{ср}} = M_{\text{н}} + \sum M_{y_i} * t_{y_i} / 12 - \sum M_{\text{в}j} * t_{\text{в}j} / 12, \quad (1.3)$$

где t_{y_i} и $t_{\text{в}j}$ - количество полных месяцев до конца года, не считая, соответственно, месяца поступления i -ой или выбытия j -ой мощности, используемой при производстве определенной продукции (работ, услуг), мес.

С учетом среднегодовых значений производственных мощностей рассчитывают возможный годовой объём выпуска необходимой продукции (работ, услуг) определённого вида имеющимися мощностями, в натуральных единицах:

$$O_{\text{воз}} = M_{\text{ср}} * K_{\text{и}} * K_{\text{ос}}, \quad (1.4)$$

где $O_{\text{воз}}$ - возможный объём производства определенных товаров, работ, услуг имеющимися мощностями, в натуральных единицах;

$K_{\text{и}}$ - коэффициент использования производственных мощностей;

$K_{\text{ос}}$ - коэффициент освоения производственных мощностей в первые годы их эксплуатации.

Исходя из возможных объёмов производства и рассчитанных (плановых) потребностей в данном виде продукции (работ, услуг) определяют объёмы про-

дукции в натуральных единицах, для которых необходимо создание новых мощностей ($O_{\text{нов}}$):

$$O_{\text{нов}} = O_{\text{п}} - O_{\text{воз}}, \quad (1.5)$$

где $O_{\text{п}}$ - расчётная (плановая) потребность в определенной продукции, работах, услугах, в натуральных единицах.

В конечном итоге, на основе формулы (1.6) определяют недостающие производственные мощности, под прирост которых и составляются инвестиционные программы:

$${}_пM = O_{\text{нов}} / K_{\text{п}} / K_{\text{ос}}, \quad (1.6)$$

где ${}_пM$ - прирост производственной мощности по выпуску определённой продукции (работ, услуг), для обеспечения которого в инвестиционном проекте с учётом рекомендуемых нормативов обосновываются прямые инвестиции.

При разработке инвестиционных программ, обосновании их реальности производят детальные расчёты потребности в капитальных вложениях по всем составным элементам и источникам их покрытия.

Структуры капитальных вложений

В процессе разработки целевых инвестиционных программ и отдельных проектов (бизнес-планов) при определении потребности в КВ учитывают их распределение по отраслям народного хозяйства, по территории страны, по способам воспроизводства основных фондов, для чего используют понятие “структура КВ”. Термин “*структура капитальных вложений*” определяет соотношение между отдельными составными элементами, на которые в процессе планирования или учёта подразделяются все КВ. Структура капиталовложений характеризуется долей или процентом отдельного составного элемента в общем итоге.

Различают следующие виды структур КВ:

- по источникам финансирования (бюджетные и внебюджетные);
- воспроизводственная (по способам воспроизводства основных фондов, в создание которых инвестируются средства);
- технологическая (по технологии создания основных средств за счёт прямых инвестиций);
- отраслевая (распределение КВ по отдельным отраслям народного хозяйства и промышленности);

- территориальная (по отдельным экономическим районам).

Рассмотрим отдельные виды структур капитальных вложений подробнее. Под структурой понимают соотношение между составными элементами КВ. Структура капиталовложений по источникам финансирования рассмотрена выше.

В *воспроизводственной структуре* учитывают такие составные элементы - КВ, направляемые на:

- техническое перевооружение и реконструкцию производства;
- расширение действующих предприятий;
- новое строительство;
- поддержание действующих мощностей.

Современная воспроизводственная структура КВ характеризуется следующими данными (табл.5). Наметившаяся к 1990 г. тенденция снижения капиталоемкости основных фондов (повышение доли инвестиций в реконструкцию и техническое перевооружение) в последние годы стабилизировалась. При одинаковых затратах КВ отдача быстрее при реконструкции, чем при новом строительстве. С 1985 по 1990 г. доля КВ в техническое перевооружение и реконструкцию действующих предприятий повысилась почти в 1,5 раза (с 36 до 53%), в последние годы она практически не меняется. Преодолена тенденция снижения удельного веса капиталовложений в новое строительство, что связано со структурной перестройкой экономики и, следовательно, производственного аппарата, с созданием принципиально новых производств. Этим объясняется также и двукратное уменьшение доли средств в расширение действующих предприятий (с 22 до 10,3%).

Технологическая структура КВ представляет собой соотношение между средствами, направляемыми на:

- все виды СМР;
- приобретение оборудования, машин, механизмов и инвентаря;
- производство проектно-изыскательских работ, геологоразведочных работ, подготовку строительства;
- прочие капитальные работы и затраты.

Таблица 5

Воспроизводственная структура капитальных вложений
(в % к общему объёму инвестиций в основной капитал) *)

	1985 г.	1990 г.	1995 г.	1996 г.
Всего инвестиций производственного назначения	100	100	100	100
в том числе:				
▪ реконструкция и техническое перевооружение действующих предприятий	36	53	47,2	48
▪ новое строительство	41	28	35,8	36,8
▪ расширение действующих предприятий	22	15	11,5	10,3

▪ поддержание действующих мощностей	1	4	5,5	4,9
-------------------------------------	---	---	-----	-----

Примечание: *) - составлено на основе [13].

Определение технологической структуры капитальных вложений позволяет распределить все инвестиции по отдельным этапам реализации инвестиционного проекта и по его участникам. Прогрессивность технологической структуры КВ характеризуется преобладанием доли средств, направляемых на активные элементы основных фондов - машины и оборудование. В условиях рыночной экономики в технологической структуре инвестиций, как правило, наибольший удельный вес занимают именно затраты на оборудование (табл. 6).

Таблица 6

Технологическая структура капитальных вложений
в отдельных странах, в % к итогу [37]

Страна	Оборудование и материалы	Строительно-монтажные работы	Проектно-изыскательские и конструкторские работы	Всего
Великобритания	63,0	9,0	28,0	100
Мексика	76,4	19,5	4,1	100
Нидерланды	51,0	26,3	22,7	100
Норвегия	53,1	26,3	20,6	100
США	53,6	21,9	24,5	100
Франция	47,9	32,8	19,3	100

Отраслевая структура характеризует соотношение объема КВ по отдельным отраслям народного хозяйства (или промышленности). Самым обобщенным показателем отраслевой структуры является соотношение между производственным и непроизводственным строительством. В течение последних лет в структуре капиталовложений повышалась доля инвестиций на строительство объектов непроизводственного назначения. По сравнению с 1991 г. она в наибольшей степени возросла в 1994 г. (на 12,6%), и несколько снизилась в последующие три года (табл.7).

В развитых капиталистических странах (США, Англии, Франции) доля КВ в непроизводственное строительство колеблется в пределах 49-52%.

Из представленных в табл.7 отраслей народного хозяйства значительное снижение капиталовложений произошло в сельском хозяйстве (его доля снизилась почти в 10 раз) и в отдельные годы (1992-95) наблюдалось уменьшение удельного веса инвестиций в отрасль "строительство". Доля капитальных вложений в такие отрасли, как транспорт, связь, жилищное и коммунальное строительство возрастает, что отражает социальную направленность проводимых экономических реформ.

Таблица 7

Отраслевая структура инвестиций в основной капитал, в % к общему объёму [13]

	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	Первое полугодие 1997 г.
Всего	100	100	100	100	100	100	100
в том числе по объектам:							
производственного назначения	68,6	65,5	60,1	56,0	58,9	61,9	62,4
из них:							
- промышленность	34,7	40,9	37,0	32,3	34,4	34,8	37,2
- сельское хозяйство	17,8	10,8	7,9	5,0	3,5	2,9	1,6
- транспорт	8,5	8,2	10,4	11,9	13,2	13,5	13,4
- связь	0,9	0,6	0,6	0,9	1,4	1,8	2,1
- строительство	4,5	2,7	2,4	3,3	2,5	4,0	4,4
непроизводственного назначения	31,4	34,5	39,9	44,0	41,1	38,1	37,6
из них:							
- жилищное строительство	18,1	21,7	23,1	23,7	22,8	20,1	18,5
- коммунальное строительство	4,3	5,6	7,4	7,9	6,7	6,3	7,6
- здравоохранение	1,9	2,4	3,7	3,0	2,9	2,3	2,7
- народное образование	2,4	2,7	2,4	2,3	1,9	1,5	1,6
- культура и искусство	0,5	0,5	0,5	0,9	0,9	0,9	1,0

Понятие *территориальной структуры* КВ используется при разработке федеральных инвестиционных программ, при распределении между отдельными экономическими районами страны средств бюджета развития, других федеральных источников и государственных кредитов. С 1996 г. при разработке перечней федеральных инвестиционных программ введено такое понятие, как адресное распределение государственных инвестиционных ресурсов, что предполагает обязательное определение в программах территориальных структур КВ. По итогам 1996 г. более 30% инвестиционных средств федерального бюджета было направлено предприятиям и организациям, находящимся на территории республик Калмыкия, Адыгея, Ингушетия, Северная Осетия-Алания, Алтай, Тыва, Орловской и Камчатской областей, Эвенкийского, Чукотского и Корякского автономных округов [13].

Основное требование при определении направлений и сумм прямых инвестиций в форме капитальных вложений - их достаточность, эффективность и окупаемость в установленные сроки. Все эти и другие вопросы инвестиционной деятельности решаются в процессе планирования. При этом инвесторы используют рекомендации Минземстроя России, органов исполнительной власти территорий, на которых намечается реализация инвестиционного проекта, свой опыт инвестирования.

Для определения размеров и сроков осуществления прямых инвестиций, их распределения по элементам технологической структуры капитальных вложений инвесторы руководствуются рекомендациями и нормативами федеральных и местных органов, регулирующих инвестиционно-строительную деятельность, собственными банками данных по проектам-аналогам.

Система нормативов планирования капитальных вложений

С переходом к рыночным условиям хозяйствования система действовавших ранее обязательных норм и правил в строительстве претерпела изменения. Сокращено количество обязательных требований и увеличена доля норм и нормативов рекомендательного характера.

Система нормативов, используемых для планирования капитальных вложений, носит рекомендательный характер. Она предполагает определение следующих параметров:

- 1) размеров КВ и СМР, необходимых для осуществления проекта;
- 2) сроков осуществления КВ исходя из требований их эффективности;
- 3) условий бесперебойности производства СМР и наиболее полного использования производственных мощностей подрядных организаций.

Данная система применяется как в деятельности инвесторов, так и в деятельности подрядных строительных организаций и включает в себя следующие элементы:

- показатели стоимости строительства зданий и сооружений производственного назначения и объектов жилищно-гражданского назначения с выделением технологической структуры капиталовложений;
- показатели эффективности инвестиций;
- нормы продолжительности строительства;
- нормы задела - распределение КВ и СМР по периоду строительства в соответствии с требованиями наиболее эффективного использования всех ресурсов.

Первый элемент системы нормативов применяется в процессе ценообразования на строительную продукцию при формировании договорных цен.

Для успешной работы всех участников инвестиционной сферы создаются специальные информационные банки данных по удельным показателям стоимости построенных объектов - в проектно-изыскательских организациях, у за-

казчиков, у подрядчиков - на 1 единицу сооружаемых мощностей (на 1 м³ здания, на 1 м² общей (жилой) площади, торговой, производственной площади). Например, в США существует специальный метод определения сметной стоимости проекта (КВ) - по корреляции на основе аналогов обосновывается договорная цена того или иного объекта.

Аналогичные подходы имеются и в европейских странах - на основе средних показателей стоимости строительства объектов-аналогов инвесторы или другие участники инвестиционной деятельности могут довольно точно определить примерный объём инвестиций в сооружение того или иного здания (табл.8) [38].

Таблица 8

Средняя удельная стоимость строительства некоторых типов зданий в крупнейших городах Европы в 1-ой половине 1992 г., в фунтах стерлингов на 1 м²

Город	1 тип	2 тип	3 тип	4 тип
Барселона	210	470	360	740
Берлин	525	1300	875	1680
Брюссель	350	920	565	1375
Варшава	105	575	350	880
Лондон	360	950	600	1300
Милан	255	1070	605	1580
Париж	340	800	430	1245
Прага	120	650	360	920
Франкфурт-на-Майне	470	1100	665	1490

Примечание: 1 тип - производственные здания; 2 тип - конторские помещения в 5 –10-этажных зданиях с кондиционированием воздуха; 3 тип - квартиры в частном секторе; 4 тип - “пятизвёздочные” гостиницы.

В России вопросами определения сметной стоимости строящихся объектов занимаются региональные центры по ценообразованию в строительстве (РЦЦС), созданные администрациями субъектов Федерации по инициативе Госстроя РФ в 1992 г. По состоянию на конец 1997 г. РЦЦС работают в 72 регионах. Они занимаются ежеквартальной (ежемесячной) регистрацией реального уровня цен и прогнозированием цен на строительную продукцию и потребляемые ресурсы, разработкой индексов изменения сметной стоимости по региону в целом и по отдельным объектам и видам работ, информационным и консультационным обслуживанием всех участников строительства по вопросам сметного ценообразования в регионе [39].

С 01.02.94 введены в действие “Методические рекомендации по формированию и использованию укрупненных показателей базисной стоимости (УПБС) строительства зданий и сооружений производственного назначения и для объектов жилищно-гражданского назначения”. УПБС систематизируются в

РЦЦС и могут быть использованы при определении размеров инвестиций в основной капитал и технологической структуры капиталовложений.

Размер прямых инвестиций (капитальных вложений - К) рассчитывают, как правило, исходя из потребностей в выпуске определенных товаров, производстве работ и оказании услуг, наличии производственных мощностей по выпуску этих товаров, производству работ и оказанию услуг и имеющихся средних цен сооружения единицы производственных мощностей (УПБС) следующим образом:

$$K = \text{нМ} * \text{УПБС}, \quad (1.7)$$

где нМ - необходимый прирост производственных мощностей для удовлетворения возросших потребностей в определенном виде продукции, работ, услуг в натуральных единицах; определяется на основе баланса производственных мощностей при разработке инвестиционного проекта или программы (формула 1.6);

УПБС - укрупненные средние показатели стоимости сооружения единицы производственных мощностей определенного вида, принимаются на основе фирменных, региональных или федеральных банков данных строительных объектов-аналогов [40], р. на единицу мощности.

Второй элемент нормативной базы - эффективность инвестиций. Она определяется исходя из требований окупаемости капитальных вложений при разработке бизнес-плана инвестиционного проекта. Подробнее рассмотрим обоснование эффективности инвестиций ниже - в пункте 1.4.

Третий элемент нормативной базы - нормы продолжительности строительства в современных условиях носит индивидуальный характер.

В качестве ориентиров при определении сроков строительства отдельных объектов организации-участники инвестиционно-строительной деятельности могут использовать СНиП 1.04.03-85 с дополнениями 1987 и последующих годов "Нормы продолжительности строительства и задела в строительстве предприятий, зданий и сооружений".

Этот же нормативный документ может быть использован в качестве четвертого элемента нормативной базы при распределении объемов КВ и СМР по всему периоду строительства, то есть для формирования задела (*задел* - объемы КВ и СМР, которые должны быть выполнены на строящемся объекте по состоянию на определённую дату, для того чтобы в последующем периоде все ресурсы заказчика и производственные мощности подрядчика использовались рационально и объект был введён в эксплуатацию в договорные сроки).

С 1992 г. продолжительность сооружения отдельных объектов, выполнения СМР и распределение КВ и СМР по всему периоду строительства (задел) определяются на основе приложения к договору (контракту) подряда по соглашению сторон - заказчика и подрядчика.

Все рассмотренные элементы нормативной базы используются инвесторами при разработке бизнес-плана в процессе технико-экономического обоснования инвестиционного проекта.

В настоящее время сформирована и систематически обновляется информационно-справочная система “Стройэксперт-кодекс”, которая содержит электронную версию всех действующих по вопросам инвестиционно-строительной деятельности нормативно-правовых (федеральные законы, акты Президента и Правительства РФ, Госстроя России), нормативно-технических (СНиП, ГОСТ, РДС, СП), производственно-отраслевых (СТП, СТО, стандарты, нормы, правила, нормативы) и других документов. Данная система предназначена для предприятий и организаций строительного комплекса России, а также любой организации, выступающей в роли заказчика строительства. “Стройэксперт-кодекс” имеет адрес в INTERNET - [http:// www.kodeks.net](http://www.kodeks.net). [41].

1.4. Технико-экономическое обоснование инвестиционных проектов

Этапы технико-экономического обоснования инвестиционного проекта

Технико-экономическое обоснование (ТЭО) предназначено для выявления целесообразности инвестиционного проекта.

Реализация инвестиционных проектов, как правило, связана со значительными по объёмам и срокам инвестициями. Выбор направлений их вложения достаточно сложный и проходит в несколько этапов [11]:

1) выявление возможностей - ТЭО заключается в описании идеи проекта и базируется на аналогиях - даётся экспресс-оценка;

2) предварительный выбор - делаются грубые расчеты обобщающих показателей с точностью 20%;

3) проектирование - разрабатывается полное ТЭО по всем показателям с точностью 10%. Затраты на проектирование могут достигать 2-3% от стоимости инвестиционного проекта;

4) оценка и принятие решения - обобщаются основные результаты полного ТЭО, анализируются интересы всех партнеров по реализации проекта и альтернативные варианты проекта.

На практике не всегда выполняются все этапы или стадии прединвестиционных исследований. Окончательное решение о целесообразности инвестиционного проекта может быть принято на любой стадии.

По окончании каждого этапа делается определенное заключение:

а) выявляется реальность осуществления проекта и его рентабельность;

б) делаются выводы о том, что

- инвестирование настолько перспективно, что дальнейшие стадии ТЭО нецелесообразны;

- проект нежизнеспособен;
- проект разумен и необходимо произвести детальный анализ информации и следующие этапы ТЭО;

в) либо выявляется недостаточная рентабельность проекта и он отклоняется, либо составляется пояснительная записка по итогам ТЭО;

г) делаются основные выводы, отмечаются основные недостатки проекта, проводится оценка вероятности его осуществления и эффективности.

ТЭО инвестиционного проекта может состоять из нескольких разделов, содержащих определённую информацию [42].

Раздел 1 - **“Общие исходные данные и условия”**, в нём описываются идея проекта, география его размещения, отраслевая направленность.

Раздел 2 - **“Рынок и мощность предприятия”** - оцениваются спрос и предложения на данный вид продукции, работ, услуг (в основные фонды по производству которого вкладываются капиталовложения). Дается прогноз сбыта, затрат на маркетинг, составляется приблизительная производственная программа по объемам и номенклатуре продукции.

В третьем разделе - **“Материальные факторы производства”** - проводятся расчёты потребности во всех материально-технических ресурсах, намечаются потенциальные поставщики. Делается расчёт годовых материальных затрат.

В четвёртом разделе - **“Место нахождения предприятия”** производится отбор района и конкретной площадки застройки, обосновываются градостроительные решения, рассчитывается стоимость земельного участка или арендной платы по различным вариантам размещения.

Раздел 5 - **“Проектно-конструктивная документация”** - содержит информацию о технологии производства, оборудовании, необходимых НИОКР. Разрабатываются и выбираются наилучшие варианты генерального плана строительства, технических, архитектурно-планировочных и строительных решений, организации строительного производства. Делается расчет стоимости СМР, оборудования, полных КВ по всем вариантам.

В разделе 6 - **“Организация предприятия и накладные расходы”** - формируется организационная структура строящегося предприятия (в нескольких вариантах), рассчитываются сметы накладных (косвенных общепроизводственных и управленческих) расходов по каждому варианту.

Раздел 7 - **“Трудовые ресурсы”** содержит сведения о потребности в трудовых ресурсах по специальностям и категориям работников (рабочие, инженерно-технические работники, управляющий персонал, служащие), расчеты ежегодных расходов на трудовые ресурсы (оплату труда и социальные нужды).

В восьмом разделе - **“Планирование сроков осуществления проекта”** приводится примерный график осуществления проекта - указываются сроки строительства, монтажа и пусконаладки оборудования, дается распределение КВ по годам в соответствии с графиком.

Завершающий девятый раздел - “*Финансово-экономическая оценка проекта*” состоит из следующих частей:

- общие инвестиции;
- финансирование проекта;
- производственные (эксплуатационные) издержки (текущие);
- таблица денежных потоков (приток, отток по годам и стадиям инвестиционного проекта);
- финансово-экономические показатели проекта (выручка, себестоимость производства и реализации, прибыль налогооблагаемая, налоги, чистая прибыль, дивиденды, коэффициенты рентабельности к выручке - рентабельность продаж);
- народнохозяйственная эффективность проекта (как проект учитывает интересы территории, народного хозяйства, государства).

Финансово-экономические показатели для инвестиций в совместные предприятия рассчитываются отдельно в рублях и в соответствующей валюте.

По вышеперечисленным разделам выполняются предварительное и полное технико-экономическое обоснование (этапы 2 и 3 ТЭО).

В состав девятого раздела входит группа показателей, характеризующих эффективность инвестиций.

Показатели эффективности инвестиционных проектов

В условиях рынка с его нестабильностью, неустойчивостью показатели эффективности должны учитывать динамичность параметров инвестиционных проектов.

По любому проекту могут происходить определённые изменения:

- изменение объёмов производства на вводимых производственных мощностях (из-за изменения спроса на оказываемые ими услуги, выпускаемую продукцию);
- колебания цен на ресурсы и продукцию по сооружаемым мощностям (основным фондам);
- снижение затрат на введённом объекте при наращивании объёмов производства;
- развитие научно-технического прогресса и внедрение научно-технических достижений;
- изменение финансовых источников для необходимых инвестиций (то есть изменение состава и размера финансирования КВ в ходе реализации проекта).

Все эти изменения необходимо как-то предусмотреть и ввести в технико-экономические расчеты - спрогнозировать за довольно длительный период времени.

Кроме того, в условиях рынка возникает определенное противоречие между отдельными предпринимателями (предприятиями и организациями) и экономикой в масштабах государства. То есть проект КВ может быть выгоден отдельному предприятию и невыгоден государству (чаще всего наоборот).

Исходя из этого, оценивать эффективность проектов капитальных вложений, финансируемых за счёт разных источников, в условиях рынка нужно с различных позиций:

- за счёт собственных средств предприятий и организаций - исходя из их интересов;

- за счёт централизованных источников (в рамках госзаказа) - с народно-хозяйственных позиций.

Международная практика обоснования проектов использует несколько обобщающих показателей, по которым можно судить о целесообразности вложения средств [43]:

- 1) чистая текущая стоимость (разность совокупного дохода за период реализации проекта и всех видов расходов за этот же период с учетом фактора времени);

- 2) рентабельность - отношение прибыли к КВ для каждого года реализации проекта;

- 3) внутренний коэффициент эффективности (минимальная норма прибыли) - пороговое значение рентабельности, при котором чистая текущая стоимость за экономический срок жизни инвестиций (строительство и период производства продукции) равна нулю. Этот внутренний коэффициент должен быть не меньше порогового значения - тогда проект эффективен. Отсюда следует, что в качестве ориентира, то есть как пороговое значение, можно использовать уровень доходности ценных бумаг или ставки по долгосрочным кредитам. Альтернативой вложений в основной капитал (прямых инвестиций) можно рассматривать вложения в ценные бумаги (получение дивидендов) или банковские операции (получение процентов по депозитам). В зарубежной практике при определении минимальной нормы прибыли учитывают рискованность инвестиций: чем выше риск потери капитала, тем больше должен быть внутренний коэффициент эффективности (табл. 9).

Таблица 9

Классификация инвестиционных проектов по пороговой норме прибыли [44, с.23]

Тип капитальных вложений	Минимальная (пороговая) норма прибыли, %
1. Вынужденные капитальные вложения, осуществляемые с целью повышения надёжности производства и техники	Требования к норме прибыли

безопасности, направленные на выполнение требований охраны окружающей среды в соответствии с новыми законодательными актами в этой сфере и учитывающие прочие элементы государственного регулирования	отсутствуют
2. Вложения с целью сохранения позиций на рынке	6
3. Вложения в обновление основных производственных фондов (поддержание непрерывной деятельности)	12
4. Вложения с целью экономии текущих затрат (сокращение издержек)	15
5. Вложения с целью увеличения доходов (расширение деятельности - увеличение производственной мощности)	20
6. Рисковые капитальные вложения (новое строительство, внедрение новых технологий)	25

4) период возврата КВ - срок окупаемости вложений в инвестиционный проект;

5) максимальный денежный отток - наибольшее отрицательное значение чистой текущей стоимости (нарастающим итогом);

6) точка безубыточности (ТБУ). Она представляет собой минимальный объем производства, при котором обеспечивается “нулевая прибыль”:

$$ТБУ = I_{\text{пост}} / (Ц - И1_{\text{перем}}) , \quad (1.8)$$

где $I_{\text{пост}}$ - постоянные издержки на производство продукции, р.;

$Ц$ - цена единицы продукции, р.;

$И1_{\text{перем}}$ - переменные издержки на производство единицы продукции, р.

По этим показателям можно отобрать несколько вариантов КВ и затем, исходя из конкретных целей выбрать наиболее целесообразное направление КВ (по объекту, месту расположения, цене продукции, снижению риска КВ, по другим конкретным целям).

В России при определении эффективности инвестиционных проектов рекомендована система показателей, основанных на методике ЮНИДО. С 1994 г. действуют “Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования”, утверждённые Госстроем, Минэкономки, Минфином, Госкомпромом России [30]. Данные методические рекомендации (МР) предназначены для оценки эффективности инвестиционных проектов при их разработке, финансировании, сравнении вариантов, экспертизе.

МР учитывают рыночные условия:

- добровольность субъектов инвестиционной деятельности;
- различные интересы участников инвестиционного проекта;
- самостоятельность инвесторов.

Методическими рекомендациями предусмотрен расчёт трёх групп показателей эффективности инвестиционных проектов.

Первая группа - *коммерческая эффективность*, показатели определяют финансовые последствия для инвестора в результате выполнения инвестиционного проекта.

Вторая группа - *бюджетная эффективность*, оценивает финансовые последствия вложения оцениваемых инвестиций для федерального или местного бюджетов.

Третья группа - *экономическая эффективность*, показатели которой учитывают все затраты и результаты, связанные с реализацией инвестиционного проекта.

При стоимостной оценке результатов и затрат могут использоваться следующие виды цен (в рублях, долларах, экю и другой твёрдой валюте):

а) базисные - неизменные, используются на стадии технико-экономических исследований;

б) мировые - применяются при обосновании инвестиционных проектов с иностранными инвестициями;

в) прогнозные - учитывают индексы изменения цены в различные моменты времени по прогнозам Министерства экономики РФ, могут использоваться на стадии ТЭО;

г) расчётные - применяются на стадии ТЭО, учитывают уровень общей инфляции, основаны на прогнозных ценах.

Для выбора инвестиционного проекта по рекомендациям рассматриваемых МР сравнивают несколько вариантов его реализации по следующей системе показателей:

1) *интегральный экономический эффект* или чистый дисконтированный доход ($\mathcal{E}_и$):

$$\mathcal{E}_и = \sum_{t=0}^T (P_t - Z_t) \times B_t, \quad (1.9)$$

где T - расчетный период, жизненный цикл инвестиций или горизонт расчета, годы;

t - шаг расчета - внутренний период в горизонте расчета, мес., полугодие, год;

P_t и Z_t - соответственно, результаты и затраты (капитальные и текущие) на t -ом шаге расчета, р.;

B_t - коэффициент приведения (дисконтирования) разновременных затрат и результатов к одному моменту времени (начальному):

$$B_t = 1 / (1 + E)^t, \quad (1.10)$$

где E - норма дисконта, равна приемлемой для инвестора норме прибыли на капитал. В условиях рыночной экономики ее можно трактовать как про-

центную ставку, по которой инвестор получает в коммерческом банке кредит на инвестиции. Если в течение расчетного периода прогнозируется или наблюдается инфляция, то процент (уровень) инфляции следует добавлять к процентной ставке за кредиты. Е применяется в виде коэффициента. При оценке народнохозяйственной эффективности Е устанавливается государством (в условиях переходной экономики России).

Критерий выбора варианта инвестиционного проекта по чистому дисконтированному доходу - значение $\Delta_{и} > 0$ и имеет максимальное значение по рассматриваемым вариантам;

2) **индекс доходности** (ИД):

$$ИД = 1 / K_T * \sum_{t=0}^T (P_t - Z_t^+) * B_t, \quad (1.11)$$

где K_T - величина инвестиций за весь расчетный период, р.;

Z_t^+ - затраты на t-том шаге расчета без учета капитальных, р.

Выбор варианта проекта по индексу доходности - значение ИД > 1 и также должно иметь максимальное значение;

3) **внутренняя норма доходности** (ВНД) принимается равной норме дисконта Е, определённой исходя из условия, когда величина приведённых эффектов равна приведённым капиталовложениям. Определённая таким образом ВНД сравнивается с требуемой инвестором нормой дохода на капитал (в качестве ориентира можно использовать данные табл. 9). Если значение ВНД оказывается выше требуемой нормы дохода, то такой инвестиционный проект эффективен для инвестора. Выбирается вариант с максимальным значением ВНД;

4) **срок окупаемости** (T_0) - период времени от нулевого момента до момента времени, начиная с которого первоначальные вложения и другие затраты на инвестиционный проект покрываются суммарными результатами от его осуществления, то есть начинает действовать условие $\Delta_{и} \geq 0$. T_0 должен быть минимальным по рассматриваемым вариантам.

Вышеперечисленные показатели позволяют определить **экономическую** эффективность инвестиционного проекта. При оценке **коммерческой** эффективности вместо расчёта эффекта на t - м шаге ($P_t - Z_t$) определяют поток реальных денег (Φ_t) от инвестиционной и операционной деятельности при реализации данного проекта. Определение **бюджетной** эффективности инвестиционного проекта заключается в расчёте на каждом t - м шаге бюджетного эффекта как разности между доходами и расходами соответствующего бюджета, связанными с осуществлением данного проекта.

Методическими рекомендациями допускается также применение других показателей, в зависимости от конкретных целей инвестора: интегральная эф-

фektivность затрат, точка безубыточности, простая норма прибыли, капиталотдача и др.

ТЭО может выполняться инвесторами самостоятельно, они могут привлекать для этого специальные организации и предприятия - инжиниринговые, консультационные или проектные фирмы. В современных условиях ТЭО в основном выполняют на контрактной основе проектные организации.

В ходе ТЭО просчитываются основные элементы инвестиционного проекта, позволяющие снизить последующие расходы, связанные со строительством и эксплуатацией объектов. После принятия ТЭО осуществляется проектирование - проводятся детальные инженерно-экономические расчёты. Стоимость проектирования довольно высока и по отдельным странам достигает значительных размеров от стоимости самого проекта. Например, доля затрат на проектирование в общей стоимости проекта по отдельным странам составляет (в процентах): Великобритания - 28; Нидерланды - 22,6; Норвегия - 20,6; США - 24,5; Франция - 19,3. Но принятые в ходе проектирования решения позволяют получить экономию на стадии эксплуатации, во много раз превышающую затраты на стадии проектирования. Стоимость эксплуатационных затрат снижается на 15 – 20% [45].

С июля 1995 г. в России действуют более жесткие требования к проработке ТЭО - введён новый СНиП на проектирование, которым определено два обязательных этапа в проектировании [46]:

- 1) “Обоснование инвестиций” - в виде бизнес-плана инвестиционного проекта;
- 2) непосредственно проектирование.

Причём, если строительство осуществляется с привлечением бюджетных источников, то бизнес-план обязательно должен разрабатываться и представляться в составе заявки на бюджетное финансирование.

В бизнес-плане проекта отражаются следующие вопросы:

- маркетинговые исследования;
- организационно-финансовый механизм реализации проекта;
- инвестиционные и эксплуатационные затраты с учётом дисконтирования;
- потоки чистых средств;
- показатели эффективности (срок окупаемости, чистая текущая стоимость, внутренняя норма рентабельности, точка безубыточности и др.).

Бизнес-план реализации инвестиционного проекта

Бизнес-план призван показать плодотворность идеи инвестиционного проекта, надёжность и экономическую целесообразность вложения в него средств. Бизнес-планирование представляет собой творческий процесс, поэтому жёстко определённой единой формы бизнес-плана нет. Однако в мировой прак-

тике сформировался набор основных требований к его содержанию, что и предопределяет структуру бизнес-плана [42]:

- **исполнительное резюме** (краткое содержание) бизнес-плана. Резюме должно отвечать на вопросы о том, для чего и в каком размере требуются инвестиции, в чём суть проекта, каковы основные параметры проекта;

- **описание фирмы-держателя проекта**. В данном описании даётся история фирмы-держателя проекта, её текущее состояние, назначение и уникальность продукции, особенности технологии, отражаются позиции фирмы в данном бизнесе, её сильные и слабые стороны, современный и желательный “имидж”, какие конкретные шаги необходимо сделать для достижения поставленных целей;

- **описание продукции (работ, услуг)**, производимой в рамках проекта. Обычно в этом разделе приводятся общее описание продукта, сфера его применения, преимущества перед конкурирующими товарами и описывается процесс разработки продукта с оценкой готовности к выходу на рынок (наличие патентов, лицензий, соответствие национальным и иностранным стандартам);

- **план маркетинга**. По мнению специалистов, это наиболее важный раздел бизнес-плана, в котором определяется спрос на данную продукцию, сегменты рынка (первичные и вторичные целевые), наличие конкуренции, правительственное и местное регулирование бизнеса, определяется стратегия маркетинга;

- **организационный план**. В нём приводятся сведения о владельцах и менеджерах фирмы, которые будут играть ведущие роли в реализации проекта. Даётся организационная схема, показывающая связи и распределение ответственности в рамках организации. Описывается кадровая политика и стратегия - разъясняется, как будет проводиться подбор, подготовка и оплата сотрудников, даются краткие сведения о планируемых льготах и стимулах;

- **производственный план**. Этот раздел должен содержать ответы на вопросы о том, где будет производиться продукция, какие для этого потребуются производственные мощности (динамика мощностей, какое оборудование и где намечается приобретать), где, у кого и на каких условиях будет закупаться сырьё, материалы и комплектующие (репутация поставщиков и опыт работы с ними), предусматривается ли производственная кооперация и с кем, возможное лимитирование объёмов производства и поставок ресурсов;

- **анализ рисков**. В данном разделе выявляются факторы, увеличивающие или уменьшающие конкретные виды рисков, связанных с реализацией проекта, проводится анализ выявленных факторов по их влиянию на величину рисков, оцениваются конкретные виды рисков и их уровни, разрабатываются мероприятия по снижению рисков, оказывающих негативное влияние на ход выполнения проекта;

- **финансовый план**. Он, как правило, содержит три части - план доходов и расходов (прогнозируется объём продаж и даётся оценка всех статей расходов), план денежных поступлений и выплат (на основе плана доходов и расходов прогнозируется денежная наличность по месяцам) и балансовый план (от-

ражает состояние активов и пассивов предприятия на конец каждого года реализации проекта). Обычно финансовый план составляется на три года вперёд, причём данные на первый год даются с помесечной разбивкой;

• **приложения** - финансовые проектировки, результаты технической экспертизы, документы в поддержку проекта, предварительные соглашения с потенциальными потребителями проектируемой продукции (заказчиками), документы о правах на интеллектуальную собственность, брошюры и буклеты о предприятии и его продукции, статистические данные о рынке работ, продукции и услуг предприятия-держателя инвестиционного проекта, отчётные формы о финансовом состоянии предприятия (включая балансовые таблицы).

По такой структуре разрабатываются бизнес-планы инвестиционных проектов, реализуемых за счёт частных внебюджетных источников.

Инвесторы, желающие получить бюджетное финансирование или государственные гарантии, участвуют в инвестиционных конкурсах. Для этого, начиная с 1998 г., они должны представлять в Министерство экономики РФ определённые документы, в составе которых предусмотрен и бизнес-план [28]. Причём данный бизнес-план составляется по установленной форме [35] и содержит семь обязательных разделов:

1) **титульный лист** с кратким названием проекта. На нём приводится информация об организации-претенденте, её учредителях, руководителе, сути проекта, о финансировании проекта (в процентах собственные и заёмные, в том числе отечественные и иностранные средства, средства государственной поддержки). Указывается сметная стоимость проекта, сроки строительства и окупаемости проекта, разработчик проектно-сметной документации. Отмечается наличие заключений государственной вневедомственной и экологической экспертизы;

2) **вводная часть или резюме проекта** - показываются цели проекта и его выгодность, приводятся преимущества продукции в сравнении с лучшими отечественными и зарубежными аналогами, указывается объём ожидаемого спроса на продукцию, потребность в инвестициях и срок возврата заёмных средств. Отмечается, какие социальные вопросы позволяет решить реализация проекта;

3) **анализ положения дел в отрасли** - даётся характеристика отрасли (развивающаяся, стабильная, стагнирующая), потребности и объёма производства продукции в регионе и в России, значимости для экономического и социального развития. Указываются ожидаемая доля организации в производстве данной продукции, потенциальные конкуренты, появившиеся аналоги продукта за последние три года;

4) **производственный план**, в котором излагаются программа производства и реализации продукции, принятая технология производства, требования к организации производства, состав основного оборудования и условия его приобретения, поставщики сырья и материалов и альтернативные источники снабжения. В нём определяются также численность работающих и затраты на опла-

ту труда, оценивается стоимость производственных фондов и порядок их амортизации, себестоимость производства продукции. Приводится общая стоимость инвестиционного проекта, стоимость строительства, технологическая структура капитальных вложений. Обосновывается экологическая и техническая безопасность;

5) **план маркетинга** - содержит подробную информацию о спросе на продукцию, конкурентах, организации сбыта, об инвестициях, связанных с реализацией продукции, торгово-сбытовых издержках. Рассматриваются элементы стратегии противодействия конкурентам. Приводится обоснование цены на продукцию, расходов и доходов при послепродажном обслуживании, затрат на рекламу. Описывается программа реализации продукции по годам в поквартальном разрезе;

6) **организационный план** содержит сведения об организации-претенденте на гос. поддержку, её финансовом состоянии, форме собственности и составе учредителей. Даются биографические справки о членах совета директоров, распределении обязанностей между руководителями. Приводятся сведения о поддержке проекта местной администрацией;

7) **финансовый план** - является ключевым разделом, в котором планируются затраты на реализацию проекта и определяется его эффективность. Приводится объём финансирования проекта по источникам с документальным подтверждением от отдельных заимодателей. Обосновывается ходатайство о предоставлении средств федерального бюджета на возвратной и платной основе с оценкой риска. Определяются финансовые результаты реализации инвестиционного проекта (распределение выручки от продаж и чистая прибыль поквартально), денежные поступления и выплаты в процессе реализации проекта с разбивкой по кварталам (необходимым условием является положительное значение денежного потока для каждого интервала времени). Оценивается эффективность проекта по показателям срока окупаемости, точки безубыточности и бюджетного эффекта.

Первые из двух показателей, применяемых для оценки эффективности инвестиционного проекта в составе седьмого раздела бизнес-плана (финансового плана), аналогичны рассмотренным выше (в предыдущем пункте). **Бюджетный эффект** инвестиционного проекта определяется как сальдо поступлений и выплат федерального бюджета в связи с реализацией данного проекта. Рассчитывается чистый дисконтированный доход государства (ЧДД) как сумма годовых сальдо поступлений и выплат в бюджет, приведённых к ценам первого года:

$$\text{ЧДД} = \sum_1^T P_t / (1 + d)^{t-1}, \quad (1.12)$$

где T - суммарная продолжительность жизненного цикла проекта, включая строительство объекта и эксплуатацию основного технологического оборудования, годы;

P_t - ежегодная разность выплат и поступлений в бюджет, р.;

T - годы реализации проекта ($t = 1, 2, 3, \dots$);

d - коэффициент дисконтирования, учитывает риски при реализации проектов и инфляцию, рассчитывается по формуле:

$$d = d_i + P / 100 , \quad (1.13)$$

где $P / 100$ - поправка на риск, определяется по данным табл. 10.

Таблица 10

Поправка на риск инвестиционного проекта при определении коэффициента дисконтирования [28]

Величина риска	Пример цели проекта	$P, \%$
Низкий	Вложения при интенсификации производства на базе освоенной техники	3 - 5
Средний	Увеличение объёма продаж существующей продукции	8 - 10
Высокий	Производство и продвижение на рынок нового продукта	13 - 15
Очень высокий	Вложения в исследования и инновации	18 - 20

d_i - коэффициент дисконтирования без учёта риска проекта, определяется как соотношение ставки рефинансирования (r), установленной Центральным банком России, и объявленного Правительством Российской Федерации на текущий год темпа инфляции (i) [35]:

$$1 + d_i = (1 + r / 100) / (1 + i / 100) . \quad (1.14)$$

Бизнес-план должен быть компактным документом, его объём обычно составляет 20 - 30 страниц. Перед разработкой всего бизнес-плана и отдельных его разделов целесообразно уточнить у отдельных потенциальных инвесторов, ресурсы которых предполагается привлекать к реализации данного инвестиционного проекта, какая информация должна приводиться, перечень и способы расчёта показателей эффективности проекта.

1.5. Регулирование взаимоотношений участников инвестиционно-строительной деятельности

Конкурсная система распределения заказов на строительство

Переход к рыночным условиям хозяйствования сопровождается расширением прав застройщиков (инвесторов). Значительное удорожание инвестиций привело к тому, что у подрядных строительных организаций и предприятий появились неиспользуемые мощности.

До 1989 г. подрядчики-строители были в большом дефиците и сами выбирали заказчиков. Уже заранее все заказчики расписывались в очередь на несколько лет вперед. В настоящее время ситуация изменилась. Количество инвесторов резко сократилось и уже они выбирают себе подрядчиков и диктуют определенные условия, проводя конкурсы (или торги) на свои заказы.

С апреля 1993 г. порядок проведения таких конкурсов регламентируется специальным положением, утвержденным Госкомимуществом и Госстроем РФ (распоряжение № 660 - Р/18 - 7 от 13.04.93) - "Положение о подрядных торгах в РФ" [9].

В этом положении дан общий порядок и условия подготовки, проведения и регулирования последствий подрядных торгов по работам, связанным со строительством. На торги заказчик может выставить строительство нового объекта, реконструкцию, расширение и ремонт действующего.

Для торгов по вновь начинаемым объектам строительства для федеральных нужд это "Положение" является обязательным, по другим объектам заказчики могут им руководствоваться.

Основные термины, применяемые в "Положении..." и практике заключения договоров подряда на капитальное строительство следующие:

подрядные торги - форма размещения заказов на строительство, предусматривающая выбор подрядчика для выполнения работ и оказания услуг на основе конкурса;

предмет торгов - конкретные виды работ и услуг, по которым проводятся торги;

участник торгов - лицо, имеющее право принимать участие в торгах, в их подготовке, проведении, утверждении результатов торгов;

заказчик - лицо, для которого строится, реконструируется или оснащается объект торгов;

организатор торгов - лицо, которому заказчиком поручено проведение торгов;

тендерная документация - комплект документов, содержащих исходную информацию о технических, коммерческих, организационных и иных характеристиках объектов и предмета торгов, а также об условиях и процедуре торгов;

тендерный комитет - постоянный или временный орган, создаваемый заказчиком или организатором для организации и проведения торгов;

тендер - конкурсная форма проведения подрядных торгов, представляющая собой соревнование представленных претендентами ofert с точки зрения их соответствия критериям, содержащимся в тендерной документации;

оферта - предложение заключить контракт в отношении конкретного предмета торгов на условиях, определяемых в тендерной документации;

оферент - лицо, от имени которого представлена оферта.

Основными видами подрядных торгов являются:

- в зависимости от проведения организатором торгов предварительного отбора претендентов - с предварительной квалификацией и без предварительной квалификации;

- в зависимости от участия иностранных оферентов - с участием иностранного оферента и без участия иностранного оферента;

- в зависимости от участия оферентов в процедуре торгов и оглашения результатов - гласные и негласные;

- в зависимости от того, в который раз назначаются торги по данному предмету торгов - первичные и повторные.

В подрядных торгах могут принимать участие любые российские и иностранные предприятия и организации, независимо от форм собственности, а если эта деятельность подлежит лицензированию - имеющие лицензию на право её осуществления.

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

Заказчик должен обладать необходимыми инвестиционными ресурсами или правом распоряжения ими в необходимый период времени, подтвержденным соответствующим финансовым документом, например, кредитным договором или распоряжением органа исполнительной власти. Документальное подтверждение инвестиционной способности должно иметься у заказчика на момент создания своего тендерного комитета или обращения в существующий тендерный комитет.

Для участия в торгах претендент обязан после прохождения предварительной квалификации до момента представления оферты внести первый задаток на расчетный счет заказчика.

Победитель торгов имеет право на заключение контракта с заказчиком на условиях, установленных поданной им оферты, составленной в соответствии с тендерной документацией.

Объявление о проведении торгов публикуется организатором торгов или по его поручению тендерным комитетом. Официальными периодическими изданиями, в которых публикуются все объявления об открытых торгах, проводящихся на территории Российской Федерации, а также результаты их проведения, являются “Строительная газета”, газета “Развитие” и специальные приложения к ним.

Объявления об открытых торгах должны содержать:

- наименование вида торгов, объекты и предметы торгов;

- наименование заказчика и организатора торгов;
- ориентировочный объём и сроки выполнения работ; условия исполнения контракта, необходимость учёта ряда ограничений;
- адрес, сроки, условия приобретения и другие сведения для получения тендерной документации;
- срок предоставления оферт.

В случае проведения международных торгов публикации могут быть размещены в соответствующих иностранных изданиях.

Объявление о торгах должно быть опубликовано за 2 - 6 месяцев до срока представления оферт.

Тендерная документация состоит из следующих основных разделов: общие сведения об объекте и предмете торгов, проектная документация, требования по составу оферты, инструкция оферентам, условия и порядок проведения торгов, проект контракта, форма заявки об участии в торгах.

Для участия в торгах претендент должен представить следующие документы:

- заявку на участие в подрядных торгах;
- временное поручительство в форме гарантии банка;
- копии платежного документа, подтверждающего внесение первого задатка;
- расчет цены предмета торгов с указанием порядка её исчисления и распределения по основным видам работ;
- пояснительную записку с приложением необходимой экономической, технической и технологической документации.

В отдельных случаях состав представляемых документов по решению заказчика может быть изменен.

Подрядные торги на объекты, расположенные на территории Российской Федерации, проводятся по месту нахождения организатора торгов.

Все зарегистрированные оферты должны быть доставлены своевременно на место торгов.

В зависимости от сложности предмета торгов тендерный комитет устанавливает срок рассмотрения оферт, который не может быть более шести месяцев с момента вскрытия конвертов.

Оференты не вправе самостоятельно вносить любые изменения в свои оферты в процессе торгов. Оферент имеет право в любое время отозвать свою оферту. При этом внесенный задаток ему не возвращается.

Тендерный комитет выбирает победителя торгов - оферента, предложение которого наиболее полно отвечает всем требованиям, содержащимся в тендерной документации. После получения уведомления победитель обязан внести второй задаток на расчетный счет заказчика в срок, установленный тендерным комитетом.

После внесения победителем второго задатка между заказчиком и победителем торгов заключается контракт на условиях, содержащихся в тендерной

документации и оферте победителя торгов. При подписании контракта по взаимному согласию в него могут быть внесены и иные условия, не изменяющие условия, содержащиеся в тендерной документации и оферте победителя.

Объявление о проведении тендерных торгов может быть следующим (рис. 1, 2).

ВНИМАНИЕ !

Тендерный комитет ОАО “Корпорации
“Жилищная инициатива” приглашает строительно-
монтажные организации принять участие в подрядных
торгах на строительство в г. Москве 17-этажного
93-квартирного монолитно-кирпичного жилого дома.

За приобретением тендерной документации обращаться по адресу:
105203, Москва, 12 - я Парковая, 5.
Справки по тел.: 965-5803, 463-0483.

Рис. 1

Развитие подрядных торгов и укрепление договорной дисциплины способствуют повышению эффективности и конкурентоспособности подрядных организаций, становлению рынка подрядных работ и формированию конкурентной среды в строительном комплексе.

ПРИГЛАШЕНИЕ К УЧАСТИЮ В ТОРГАХ

Администрация Каширского района Московской области объявляет о проведении торгов за право выполнения проектных работ

1. Предмет торгов: подряд на выполнение рабочего проекта поликлиники на 600 посещений в смену с лечебно-диагностическим блоком в г. Кашире.
2. Основные характеристики объекта:
 - поликлиника располагается на участке складывающейся застройки стационара на 540 коек;
 - лечебно-диагностический блок обеспечивает как больных, направленных с амбулаторного приёма, так и пациентов стационара.
3. Критерии оценки претендентов:
 - без предварительной квалификации;

- обязательно наличие лицензии администрации Московской области на право соответствующего проектирования (в первый конверт).
4. Заказчик торгов: администрация Каширского района Московской области, г. Кашира, 142900.
Тел.: (8 - 269) 55-00-3, 546-86-74, факс: (8 - 269) 55-162.
 5. Организатор торгов: (тендерный комитет) ТОО “Управление по проектированию и капитальному строительству”.
г. Кашира, 142900, тел.: (8 - 269) 55-305; тел. / факс: (8 - 269) 55-166.
 6. Срок представления заявки на участие в торгах - не позднее **31 марта 1998 года.**

Рис. 2

С целью массового внедрения подрядных торгов в строительную практику в 1993 г. была образована Межведомственная комиссия по подрядным торгам. В 1997 г. создана Ассоциация подрядных торгов в России. Почти во всех субъектах Российской Федерации образованы региональные тендерные комиссии. Кроме того, функционируют специальные постоянно действующие тендерные комитеты по отдельным отраслям хозяйства: в территориальных управлениях дорожного хозяйства, при таможенных комитетах, при размещении кредитных средств Международного валютного фонда и Европейского банка реконструкции и развития, в ряде крупных акционерных обществ.

Всего в России действует на постоянной основе более 150 тендерных комитетов и комиссий. Наряду с этим сформирована сеть инжиниринговых фирм по оказанию услуг в проведении тендеров (на начало 1998 г. - более тысячи). При Госстрое России организована головная инжиниринговая фирма “Экспертно-консультативный центр” [47].

По состоянию на конец первого полугодия 1997 г. в России проведено более 2,5 тысяч тендеров, то есть в среднем по 800 торгов в год. Как показывает анализ, в результате торгов стартовая цена снижена на 20-25% [47].

Конкурсное размещение заказов наиболее полно отвечает требованиям формирования рынка подрядных работ. При этом:

- формируется конкурентная среда подрядчиков;
- появляются стимулы снижения стоимости строительно-монтажных работ и всего строительства;
- участие зарубежных строительных фирм побуждает отечественных строителей обновлять парк машин, сокращать сроки строительства, повышать его качество;
- у заказчиков появился реальный выбор и возможности экономии средств и повышения качества сооружаемых объектов.

Но опыт проведения тендеров выявил ряд недостатков в их организации:

- заказчики упрощённо подходят к подготовке торгов, не проводят предварительного отбора претендентов;

- крупные подрядные строительно-монтажные организации проявляют монополизм - диктуют свои условия заказчикам на правах приоритета местной строительной организации;

- тендерные комитеты работают формально - только собирают информацию, не оказывают методологической помощи и не занимаются практической организацией торгов. Допускают ошибки в хранении и оформлении документов;

- отечественные подрядчики мало участвуют в тендерах с зарубежными фирмами, которым они проигрывают по всем показателям (срокам, качеству, стоимости).

В настоящее время практически по всем процедурам торгов разработаны методические рекомендации (целый пакет из 14 документов) [48]. В основном создана необходимая нормативная база по подрядным торгам с учётом зарубежного опыта. В пакете документов - методические рекомендации по: проведению предварительной квалификации претендентов, разработке тендерной документации, выбору победителя по итогам торгов, разработке важнейших разделов договора строительного подряда - мер имущественной ответственности, гарантиям и другим.

По результатам торгов тендерный комитет выбирает победителя. Критериями оценки, кроме низкой стоимости проекта, могут быть также:

- а) финансовое обеспечение проекта (гарантии, кредиты);
- б) правильное оформление тендерной документации;
- в) альтернативные предложения к проекту заказчика;
- г) технология выполнения проекта и другие.

Например, по заказу правительства Москвы разработана специальная “Методика оценки оферт и выбора лучшего предложения из представленных на инвестиционные конкурсы и подрядные торги при реализации московской городской программы капитального строительства” [49].

Выигрывает торги тот участник, который представил наиболее выгодное, отвечающее квалификационным требованиям конкурсное (тендерное) предложение. С победителем заказчик заключает договор (контракт) подряда.

Договор подряда

Основным правовым документом, регулирующим взаимоотношения участников в процессе капитального строительства, является договор строительного подряда. Заключение договора, выбор партнёров, определение обязательств, любых других условий хозяйственных взаимоотношений, не противоречащих законодательству, находятся в компетенции субъектов инвестиционной дея-

тельности. В условиях рынка именно договор становится основным регулятором хозяйственных связей в строительстве.

Современные договорные отношения строятся исходя из следующих предпосылок [50]:

- повышение статуса договора строительного подряда (государственного контракта) как основного правового документа, расширение его функций;
- ориентация на систему формирования цены на основе подрядных торгов;
- самостоятельность сторон при заключении договора, определении обязательств и иных условий хозяйственных взаимоотношений;
- гарантированное обеспечение выполнения обязательств, включая меры имущественной ответственности;
- организация преддоговорной работы;
- защита интересов потребителя, прав собственности;
- страхование строительных рисков.

Общий порядок заключения договоров в Российской Федерации определяется Гражданским кодексом РФ (глава 28 первой части и глава 37 - второй) [51]. Форма и условия заключения договора строительного подряда в современных условиях жестко не регламентированы, но оговорены его обязательные элементы:

- ◆ стороны договора (заказчик и подрядчик);
- ◆ предмет договора (строительство или реконструкция предприятия, здания, жилого дома, сооружения, иного объекта, выполнение монтажных, пусконаладочных и других работ на строящемся объекте, работы по капитальному ремонту);
- ◆ обязательные разделы в соответствии с законодательством;
- ◆ цена и порядок её изменения;
- ◆ порядок и сроки действия.

В статьях 740 - 757 ГК РФ оговорены требования к договору строительного подряда - риск и страхование объекта строительства, техническая и сметная документация и порядок её изменения, обеспечение строительства материалами и оборудованием, оплата работ и обязанности сторон (в том числе по охране окружающей среды и обеспечению безопасности работ), сдача-приёмка работ и ответственность подрядчика за качество работ.

Кроме ГК РФ при заключении договоров (контрактов) строительного подряда заказчик и подрядчик могут руководствоваться также другими специальными нормативно-правовыми актами [9]:

1) руководство по составлению договоров подряда на строительство в Российской Федерации (утверждено Министерством строительства 10 июня 1992 г.);

2) основные положения порядка заключения и исполнения государственных контрактов (договоров подряда) на строительство объектов для федеральных государственных нужд в Российской Федерации.

Первый из этих документов носит рекомендательный характер, содержит примерный состав и возможные формы договоров. Второй же документ введён постановлением Правительства РФ (от 14 августа 1993 г. № 812) в качестве руководства при строительстве объектов для региональных и федеральных государственных нужд. По этим объектам предусмотрен такой порядок заключения и исполнения контрактов [52]:

- государственные заказчики размещают заказы на вновь начинаемые стройки на конкурсной основе;

- контракты заключаются в течение 30 дней после получения подрядчиком документов о его победе на конкурсе;

- в контракте должны быть предусмотрены обязательства и ответственность сторон за нарушение принятых обязательств;

- государственные контракты заключаются на основании исходных условий на весь период строительства. При этом исходные условия определяются в соответствии с федеральными инвестиционными программами;

- сроки строительства и стоимость в целом определяются по итогам проведения торгов;

- сроки приемки отдельных очередей и зданий определяются сторонами;

- уточнение стоимости, вызванное объективными причинами, производится по договоренности сторон (увеличение - по согласованию с финансирующим органом);

- объем подрядных работ и капитальных вложений в контракте определяется по годам в соответствии с календарным планом строительства;

- если условия финансирования нарушаются, срок строительства уточняется сторонами и заказчик возмещает подрядчику убытки;

- при заключении контракта определяются условия и сроки перечисления аванса и порядок промежуточных расчетов в пределах 95% стоимости работ;

- окончательный расчет - в месячный срок после принятия объекта в эксплуатацию или по условиям контракта;

- при задержке сроков перечисления средств заказчик возмещает подрядчику все возникшие в связи с этим убытки, включая проценты за кредиты;

- в контракте могут быть конкретные льготы подрядчику и стимулирование своевременного и качественного выполнения работ;

- если сроки нарушаются подрядчиком, то он уплачивает штраф - одну тысячную часть договорной стоимости за каждый день просрочки до фактического завершения строительства;

- все дефекты, допущенные по вине подрядчика, устраняются им в течение 12 месяцев со дня приёмки в эксплуатацию или по условиям контракта.

В случае участия российских строительных организаций в международных тендерах они должны руководствоваться международными стандартами и формами договорных документов. Виды таких контрактов рассмотрены ниже.

При исполнении контрактов подряда могут возникать различные ситуации, которые сопровождаются рисками нарушения договорных условий.

Риски и страхование инвестиционно-строительной деятельности

Риск предполагает возможность наступления какого-то неблагоприятного события. Иначе говоря, под **риском** принято понимать вероятность потери предпринимателем или организацией части своих ресурсов, недополучение доходов или появление дополнительных расходов в результате определенной производственной и финансовой деятельности.

Очевидно, что невозможно полностью избежать риска в предпринимательской, а, следовательно, и в инвестиционно-строительной деятельности. Риск упущенной выгоды содержится даже в самом отказе от каких-либо действий. Риск в бизнесе существует объективно, независимо от того, осознают ли это сами участники предпринимательской деятельности или нет. Совершенно избежать риска не позволяет сложность возникающих ситуаций и недостаток информации. Хозяйственные процессы, хотя и обладают скрытыми тенденциями, но в точности не повторяются. Часть информации, связанной с рисковыми ситуациями, намеренно скрывается или искажается участниками хозяйственной деятельности. Некоторые виды информации слишком дороги, и их получение не окупится выгодным разрешением рискованной ситуации. Кроме того, часто не хватает времени на сбор и анализ максимально полного объема информации.

Если рассматривать риск как экономическую категорию, то он представляет собой событие, которое может произойти или не произойти. То есть **риск** - это вероятностная категория.

Риск может приводить к трём возможным экономическим результатам [53]:

- отрицательный - ущерб, убыток, проигрыш - то, чего больше всего опасаются менеджеры и предприниматели;
- нулевой - нет ни выигрыша, ни проигрыша, или выигрыш равен проигрышу;
- положительный - выигрыш, выгода, прибыль - то, ради чего стоит идти на риск.

Строительная деятельность связана с постоянными изменениями. Существует даже такое выражение “искусство застройки - это искусство управлять риском”. Риск никогда не может быть сведен к нулю, но может быть уменьшен. Чтобы его уменьшить, нужно знать факторы риска, уметь их оценить и каким-то образом учесть. Вообще, риск - это действия без верного расчета, подверженные случайности.

В инвестиционной деятельности можно выделить шесть факторов риска [54]:

- 1) вероятностный характер производственных процессов;
- 2) вероятностный характер сбыта готовой продукции и расчетов за выполненные работы (большая задолженность заказчиков);

- 3) конкуренция (победа или поражение на торгах);
- 4) инфляция (за 1992 г. цены на СМР повысились в 10 раз, на начало 1994 г. - в 1567 раз и на конец 1997 г. - в 8137 раз по сравнению с 1991 г. (табл. 2);
- 5) физические риски (стихийные бедствия, аварии, войны);
- б) неполнота и неточность информации, нестабильность законодательства.

Каждый из факторов риска может по-разному влиять на различные сферы инвестиционной деятельности. Строительство как очень специфическая отрасль народного хозяйства имеет свои риски:

- а) риск изменения цены из-за неточности информации (при индивидуальном строительстве);
- б) риск своевременности строительства;
- в) риск изменения условий деятельности инвестора и подрядчика (банкротство инвестора, изменение ставок налогообложения, процентов за кредиты, неплатежи, забастовки);
- г) риск изменения потребности в продукции капитального строительства (спад производства, кризис финансов, внешнеэкономическая ситуация, внешнеполитическая ситуация, война, структурные перестройки и т.п.).

В рыночной экономике риски всегда оцениваются. Любой инвестиционный проект проверяется на подверженность рискам. Существует несколько схем оценки риска. Например, рассмотрим схему, используемую “Морган-банком” (ФРГ). Она предусматривает свою группировку рисков (с позиции инвестора) - шесть групп:

I - риски, связанные с получением ресурсов (оценивают объемы, источники и сроки по всем ресурсам - финансовым и материальным);

II - риски, связанные с нормальным осуществлением строительства (оценивают затраты и прибыль, срок строительства и санкции за его нарушение, качество строительства и возможность продажи готового объекта);

III - риски, связанные с нормальной эксплуатацией завершеного объекта (оцениваются транспортные схемы поступления сырья и вывоза готовой продукции, трудовые ресурсы, коммунальные услуги, инфраструктура);

IV - риски, связанные со сбытом продукции, производимой на построенном объекте (анализируют схемы кривых продаж и цен по различным товарам);

V - риски, связанные с местом вложения капитала - страной или районом пребывания (так, например, Россия по одному из авторитетнейших в деловых кругах рейтингу инвестиционного климата, составляемому экспертами журнала “Euromoney”, на протяжении 1992-95 гг. устойчиво занимала 130-150 место, в сентябре 1995 г. - 142, в 1996 г. рейтинг начал повышаться - в марте - 100-е место и в сентябре 1996 г. - уже 86-е [55]) - оценивается политическая и общая макроэкономическая ситуация;

VI - форс-мажорные риски - экстремальные ситуации, не связанные с человеческой деятельностью (война, стихийные бедствия, забастовки, мобилизация средств на устранение чрезвычайных ситуаций).

По методике “Морган-банка” оценка начинается с шестой группы рисков как самых существенных и по степени возрастания - до первой.

После качественной и количественной оценок всевозможных рисков, возникающих в процессе инвестиционно-строительной деятельности, их необходимо учесть и принять окончательное решение о возможности осуществления намеченных инвестиций. Известно несколько путей учёта рисков. Во-первых, часть из них можно избежать (например, форс-мажорные и экологические риски); во-вторых, отдельные риски (положительные или спекулятивные, ради которых и вкладываются инвестиции) следует принять на ответственность инвестора; в-третьих, значительное количество рисков в условиях рынка передаётся другим организациям (например, страховым компаниям); и, в-четвёртых, можно снизить риски - разработать мероприятия, позволяющие сократить вероятность и объём потерь по всем факторам риска.

В практике управления любым проектом существует три способа снижения риска, а именно:

- распределение риска между участниками-партнерами (передача соисполнителям);
- страхование участников проекта;
- резервирование средств на покрытие непредвиденных расходов [56].

В строительстве, представляющем собой самую продолжительную фазу реализации инвестиционного проекта, чаще всего применяется такой способ учёта и снижения рисков, как их передача или страхование.

В рыночной экономике страхование имеет особый смысл и значение. Оно является неотъемлемой и очень важной частью экономической жизни.

Прежде, в условиях, когда практически все предприятия в нашей стране были основаны на принципах государственной собственности и основные источники финансирования капитального строительства также были государственными, государство же и являлось гарантом выхода любой организации из неблагоприятной производственной или финансовой ситуации. Порча и кража имущества, материалов, последствия пожаров - все это покрывалось из дополнительных средств, за счёт увеличения сметной стоимости строительства.

Приватизация государственной собственности, развитие предпринимательской деятельности, разных форм собственности и разнообразных организационно-правовых форм предприятий и организаций привели к тому, что в современных условиях гарантом неблагоприятных, рискованных ситуаций становятся сами собственники.

Ущерб от наступления рискованного события ложится на предпринимателя, который, естественно, заинтересован в максимальном уменьшении неблагоприятных последствий.

Во всем мире для минимизации возможного ущерба широко используется страхование. Процессы страхования являются неотъемлемым элементом рыночной экономики, также как собственность, деньги, кредиты и т.д.

На сегодняшний день страхование - это наиболее экономичный, рациональный и достаточный механизм защиты интересов юридических и физических лиц. В общем виде **страхование** представляет собой систему мер по образованию денежного страхового фонда, из которого может производиться возмещение денежного ущерба от наступления различных страховых событий. Такими страховыми событиями могут быть стихийные бедствия, аварии и другие физические риски, различного рода экономические риски [51].

Перечень страховых событий или страховых услуг предлагается страховой фирмой - **страховщиком**. В конечном итоге, по развитости рынка страховых услуг, по состоянию страховых организаций судят об уровне цивилизованности рыночных отношений в той или иной стране. В развитых странах страховое дело по доходности опережает производственную и банковскую деятельность.

В России рынок страховых услуг пока развит слабо. Намечаемая структурная перестройка экономики, привлечение прямых отечественных и иностранных инвестиций невозможно без развитого рынка страхования. В ближайшей перспективе в нашей стране следует ожидать активизации страховой деятельности. Этому способствует и вхождение России в мировое общество страховщиков, допуск на территорию России иностранных страховых фирм.

Страхование строящихся объектов находит свое отражение при заключении контрактов подряда. Инвестиционный подрядный рынок невозможен без конкурсной системы заключения контрактов (тендеров) и страхования строительно-монтажных рисков.

Страхование строительных рисков должно обеспечить, с одной стороны, защиту строящихся объектов и самих участников строительства от чрезвычайных происшествий; с другой стороны, - потребителей строительной продукции от ненадлежащего исполнения контрактов подряда.

Действующее в настоящее время "Руководство по составлению договоров подряда на строительство в Российской Федерации (утверждено письмом Министерства архитектуры, строительства и жилищно-коммунального хозяйства РФ от 10.06.92 №БФ-558/15)" [9] рекомендует в заключаемых договорах подряда предусматривать ряд рискованных ситуаций и возможность страхования рисков. Пункт 28 руководства устанавливает, что подрядчик несёт риск уничтожения или случайного повреждения построенного объекта до сдачи его в эксплуатацию. Подрядчик обеспечивает также страхование строительных рисков (п. 34 руководства).

В руководстве отмечается также, что в договоре подряда необходимо предусмотреть не только гарантии финансового состояния сторон, но и качества выполняемых работ, используемых материалов, оборудования, комплектующих изделий; сроки устранения дефектов и недоделок, выявленных в про-

цессе производства работ и гарантийного периода эксплуатации (п. 46). Кроме того, как заказчики, так и подрядчики работ могут иметь гарантов или поручителей (п.45). В этом случае перед подписанием договора подряда рекомендуется договаривающимся сторонам и поручителям заключить соглашение и определить в нем обязательства и ответственность поручителей, а также условия, на которых указанные обязательства принимаются поручителями. В руководстве определены также обстоятельства непреодолимой силы, освобождающие подрядчика от ответственности за случайное уничтожение или повреждение объекта (п. 7.3 Приложения к руководству) [9].

На практике страхование пока не получило широкого распространения в строительстве. Это объясняется низкой инвестиционной активностью и отсутствием жесткой конкуренции на рынке подрядных работ. Вместе с тем, действует ряд объективных причин, которые с развитием рынка страховых услуг приведут к расширению применения страхования в строительстве. Среди этих причин можно выделить следующие:

- стоимость материалов, машин, оборудования постоянно растет, повышается интенсивность производственных процессов в строительстве; растет и размер возможного ущерба в результате неблагоприятных событий или обстоятельств, вызванных проявлением тех или иных видов риска;
- постоянно уменьшается доля государственных средств, направляемых на возмещение ущерба в строительном комплексе;
- всё большее распространение получает система тендеров при распределении заказов на строительство объектов федерального и регионального назначения;
- происходит расширение внешнеэкономических связей, которое влечёт необходимость применения международных стандартов во всех сферах экономики, в том числе и в строительном комплексе.

В рамках развития страхования строительной деятельности в начале 1996 г. разработаны “Методические рекомендации о порядке осуществления добровольного страхования рисков участников подрядных торгов”. Они могут применяться в дополнение к “Положению о подрядных торгах в Российской Федерации”. Таким образом, происходит постоянное совершенствование системы учета и снижения строительных рисков при заключении контрактов подряда на строительство [57].

В рыночных условиях страхование является делом всех субъектов инвестиционно-строительной деятельности, но строительные организации пока неохотно заключают договора страхования. В то же время заказчики (инвесторы) хотят иметь определённые гарантии сохранности и возврата выделяемых средств. Польза страхования очевидна также и для подрядчика.

Страхование позволяет подрядчику и другим участникам строительства на всех стадиях инвестиционного строительного процесса (от разработки ТЭО до пуска объекта в эксплуатацию) не только возмещать страхователю (строительной или другой организации, застраховавшей своё имущество или ответст-

венность) внезапные и непредвиденные убытки, возникающие при строительстве, но и защищать капиталовложения. Оно позволяет экономить финансовые средства за счёт отказа от создания резервных фондов на случай возникновения ущерба, что даёт возможность подрядчику использовать эти средства в качестве работающего капитала. При возникновении страхового случая восстановление объекта может быть произведено значительно быстрее за счёт возмещения страховщиком дополнительных расходов, связанных со срочной доставкой строительных материалов, техники, оплатой расходов по расчистке территорий и сверхурочных работ. Кроме того, в процессе страхования повышается культура производства на строительной площадке, так как страховая компания снижает страховые взносы, если подрядчик проводит превентивные мероприятия по улучшению системы противопожарной безопасности, усилению режима охраны стройплощадки, повышению заинтересованности персонала в безаварийной работе [58].

Затраты по страхованию строящихся объектов несёт подрядчик, но они могут включаться в общую стоимость подряда. С 15 ноября 1996 г. действует постановление Правительства № 1387 от 22 ноября 1996 г. “О первоочередных мерах по развитию рынка страхования в Российской Федерации”, которым разрешено включать в себестоимость продукции страховые платежи по добровольному страхованию имущества, средств транспорта, гражданской ответственности организаций, профессиональной ответственности и т.д., не превышающие одного процента стоимости реализации товаров, работ и услуг [59]. Обычно страховая премия составляет от 0,3 до 1% от стоимости строительной продукции, в то время как размер непредвиденных затрат в сметах на строительство составляет, как правило, 2-3%. Средства строительных организаций в пределах 1% объёма реализуемой строительной продукции, предусмотренные на страхование, включаются в главу 9 “Прочие работы и затраты” сводного сметного расчёта стоимости строительства [58].

В России начата практика страхования профессиональной ответственности строителей. Страхование строительно-монтажных работ обычно не покрывает ошибки и упущения, допускаемые при производстве работ, поэтому целесообразно заключать договор страхования профессиональной ответственности строителей. Такой договор заключается строительной организацией со страховой фирмой на определённый срок, например, на один год. Страховая сумма устанавливается по соглашению сторон исходя из планируемого годового объёма работ. Стоимость страховки - от 0,3 до 2% от суммы договора. В течение года на любой стадии реализации проекта могут возникнуть отрицательные риски (приносящие ущерб). Страховая компания обязана возместить подрядчику все убытки.

Опыт заключения таких договоров уже имеется. Например, в 1997 г. в Калининградской области одна из строительных фирм неправильно оценила особенности грунта, в ходе строительства произошел оползень, здание обруши-

лось. В этом случае страховая компания возмещает все убытки, связанные с ошибкой в проектировании [60].

В настоящее время договор о страховании профессиональной ответственности строителей является обязательным элементом для получения лицензии на строительную деятельность. Госстроем России для этих целей уже аккредитовано 12 крупнейших страховых компаний, среди которых “Энергогарант”, “Ингосстрах”, “Росгосстрах” [61].

Виды контрактов подряда в мировой практике

Во всём мире взаимоотношения строителей и инвесторов регулируются контрактами. В каждой стране изданы свои рекомендательные документы по проведению торгов и заключению договоров подряда, которые определяют функции отдельных участников инвестиционного процесса. Например, функция заказчика - финансирование строительства (как правило, это профессионал, действующий от имени инвестора) другие функции по его поручению выполняет специальная инженерная фирма - поиск проекта, подготовка участка, участие в тендере, заказ оборудования, контроль за ходом строительства и др.

Все инжиниринговые фирмы (участвующие в строительстве по поручению заказчиков) объединились в Международную организацию инженеров-консультантов строительного профиля “ФИДИК”, которая существует уже более 20 лет (со штаб-квартирой в США). ФИДИК разрабатывает правила и стандарты, которыми руководствуются строители Америки и Европы [62].

Условия типовых контрактов, разработанные ФИДИК, широко используются при выполнении международных и национальных строительных проектов. Эти документы применяют Международные и Европейские банки развития и реконструкции, государственные и частные заказчики в большинстве стран мира. В России эти стандарты действуют при проведении международных тендеров. На основе опыта строительства объектов с участием иностранных инвестиций составлена примерная форма контракта подряда, учитывающая стандарты ФИДИК, требования Гражданского кодекса РФ и различных отечественных методических рекомендаций [63].

Документами ФИДИК рекомендуется усреднённый договор подряда, который в каждой стране дополняется некоторыми изменениями.

В США, например, изданы рекомендации по составлению строительного контракта (разъясняется концепция контракта, форма, стиль изложения, правила толкования) [64].

Отличительная особенность американской контрактной системы от наших договоров заключается в том, что контракт подписывают не только заказчик и подрядчик, но и так называемый “поручитель генподрядчика”. В роли поручителя выступает страховая компания, с которой заказчик заключает соглашение, обязывающее страховую компанию принять на себя ответственность за

состоятельность генподрядчика. Трёхстороннее соглашение между заказчиком, поручителем и генподрядчиком устанавливает обязанности поручителя и сумму, за которую поручитель взял на себя указанную ответственность. Такая тройная система контрактных договоров способствует выполнению сроков окончания строительства объектов и снижению стоимости строительства.

В США в практике строительства различных объектов (в зависимости от их специфики) используются различные формы контрактов. Чаще других находят применение такие: заказчик - управляющий - подрядчик; заказчик - подрядчик; заказчик - завод-изготовитель и т.д.

В ФРГ отношения между участниками строительства регулируются “Порядком подряда на производство строительных работ”, который состоит из двух разделов [65]:

А - общие положения о выдаче подрядов на строительные работы (варианты сдачи заказа через торги, условия представления информации заказчиком, допуска к конкурсу подрядчиков и другие требования. Предметы торгов - цена, сроки строительства, система санкций, гарантии страховок от изменения цен);

Б - общие условия договора на выполнение строительных работ расписаны очень подробно со ссылками на параграфы действующих законов ФРГ.

Существует несколько классификаций контрактов подряда на строительство, используемых в мировой практике [12]. Рассмотрим две наиболее распространённые.

Первая классификация - *по способу установления цены контракта*:

- **контракт с твёрдой (паушальной) ценой** представляет собой соглашение, при котором подрядчик обязуется осуществлять поставку материалов, выполнение работ и оказание услуг за определённую (фиксированную) цену, неизменяемую в случае изменения затрат. Такие контракты применяются в случаях, когда проект тщательно разработан, работы по нему выполняются в чёткой последовательности, подрядчик может осуществлять жесткий контроль за ходом работ и имеет достаточно ресурсов для того чтобы нести соответствующий риск (изменения стоимости работ и неполучения оговорённой прибыли). При заключении такого контракта вся необходимая проектно-сметная документация должна быть готова до начала строительства объекта;

- **контракт с возмещением издержек** предполагает возмещение подрядчику части затрат, связанных с выполнением проекта. Возмещение может производиться не по всем затратам, а только по тем из них, которые в контракте отнесены к возмещаемым. При таких контрактах строительство объекта может быть начато ещё до того, как подготовлена вся проектно-сметная документация, в которую позже вносятся возникающие по ходу строительства изменения. Контракты с возмещением затрат применяются в случаях, когда проект недостаточно детально разработан и невозможно определить его твёрдую цену; реализуется крупный проект и заказчик сам хочет вести контроль за ходом работ; заказчик заинтересован осуществлять более жёсткий контроль за выбором поставщиков и субподрядчиков и когда особенности проекта, в том числе и его

цена не заинтересовывают подрядчика в принятии на себя дополнительного риска.

Наиболее широкое распространение получили следующие виды контрактов с возмещением издержек:

- с фиксированной ценой единицы продукции;
- с ценой, равной фактическим затратам плюс фиксированный процент от затрат;
- с ценой, равной фактическим затратам плюс фиксированная доплата;
- с ценой, равной фактическим затратам плюс переменный процент;
- с определением цены по окончательным фактическим затратам;
- с гарантированными максимальными выплатами.

Вторая классификация - *по характеру взаимоотношений участников проекта* и разделению ответственности между ними:

1) *традиционный генподрядный контракт* заключается на основе законченного проекта, имеющего твердую цену, выставляемого на торги. Его преимущество - возможность заключения контракта по минимальной цене, а также возможность снижения подрядчиком себестоимости работ. Твердая цена облегчает финансирование строительства объекта. Негативной стороной являются значительная продолжительность инвестиционного цикла, а также дополнительное время и затраты на подготовку к участию в торгах;

2) *контракт “проектирование-строительство”* (в том числе *“под ключ”*). Проектно-строительный контракт предусматривает совмещение проектных работ и строительства, руководство которыми берет на себя генпроектировщик. Этот контракт характеризуется соглашением генподрядчика с заказчиком о строительстве объекта и возмещении расходов по фактической стоимости плюс доплата в процентах. Преимущества этого типа контрактов - возможность сокращения инвестиционного цикла и сроков строительства; возможность изменять состав проекта, отсутствие риска. Недостатки - необходимость иметь очень квалифицированных специалистов; сложное финансирование; начало строительства без проекта. Строительство по контракту “под ключ” является специфическим методом организации строительства, когда генподрядчик берет на себя все традиционные функции заказчика и представляет последнему законченный объект. Данный тип контракта заключается на основе предложения генподрядчика путем соглашения с заказчиком о строительстве объекта и оплате по фактической стоимости плюс прибыль. Преимущество этого контракта - возможность существенного сокращения инвестиционного цикла. Ответственность за строительство единого лица - генподрядчика является гарантией рациональности всех расходов. Недостаток - хозяйственный риск, сложное финансирование. Область применения - сложные и срочные объекты;

3) *контракт на управление строительством*. Такой контракт заключается с инжиниринговыми фирмами по управлению строительством (проектными, подрядными, инженерно-строительными, управленческими), которые выполняют определённые управленческие функции - управление строительными

работами, программное управление (включает предварительное планирование, проектирование и строительство). Управление строительством может вестись по контрактам *на гонорарной основе*, когда фирмы несут финансовую ответственность только в пределах суммы оговоренного гонорара, не вступают в прямые договорные отношения с генподрядными и субподрядными компаниями и не выполняют функций генподрядчика. Другая разновидность управления строительством - *“на свой риск”*, то есть управленческая фирма берет на себя всю ответственность, включая финансовую, за выполнение контракта в том же объеме, что и генподрядчик;

4) *контракт на управление проектом*. Такие контракты применяются при прогрессивных формах управления инвестиционным циклом, которые позволяют учесть жесткие требования заказчиков к техническому уровню и качеству объектов, их индивидуальные запросы с оптимизацией стоимости и сроков реализации всего инвестиционного проекта. В современных условиях большинство заказчиков некомпетентно во всех вопросах, связанных с принятием решений и реализацией проекта, поэтому они нанимают по контракту *“управляющего проектом”*. Как правило, это представитель проектной или проектно-строительной компании (фирмы), имеющий специально сформированную группу (инженер, архитектор, проектировщики, инженер по сметному делу) [44]. В функции управляющего проектом входит - оказание консультационной помощи заказчику; выбор проектировщиков и подрядчиков; организация предпроектных работ и разработка задания на проектирование; подготовка документов для заключения контрактов; оформление договора на поставку оборудования и материалов; планирование, составление сетевых графиков и календарных планов; контроль за стоимостью, сроками и качеством строительства; ввод в эксплуатацию объекта, а в ряде случаев и налаживание выпуска продукции. Обязательства заказчика по такому контракту - своевременная оплата расходов по проекту в процессе его реализации и оплата услуг управляющего проектом (фиксированная - за основные услуги и дополнительная - за специальные). Принцип *“управления проектом”* особенно эффективен при сооружении крупных и сложных объектов (комплексов) производственного и непроизводственного назначения.

В России наибольшее распространение имеют пока традиционные генподрядные контракты и, как правило, с твердой ценой.

1.6. Основы ценообразования и сметного нормирования цен на строительную продукцию

Процесс коренных изменений в экономической системе и ценовой политике Российской Федерации, введение нового российского законодательства определяют необходимость введения новой системы ценообразования и сметного нормирования в строительстве.

Новая (с 1 января 1991 г.) система ценообразования и сметного нормирования в строительстве строится на новых принципах, predeterminedемых условиями рыночных отношений, а именно:

1) цены на строительную продукцию обеспечивают подрядчику возврат затрат в процессе строительного производства в полном объеме и прибыль в объеме нормы, а инвестору (заказчику) определяют объемы капитальных вложений на строительство объекта;

2) цены на строительную продукцию формируются с учетом состояния экономической конъюнктуры региона в период проектирования и строительства объекта, то есть в уровне текущих сметных цен на ресурсы и тарифы;

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

4) цены на строительную продукцию при федеральном источнике финансирования строительства объекта формируются на основании правил рекомендуемой системы ценообразования и сметного нормирования, являющейся единой для участников строительного рынка независимо от формы собственности.

С учетом вышеизложенных принципов рекомендуемая Система ценообразования и сметного нормирования должна обеспечивать формирование цен на строительную продукцию:

- на всех стадиях инвестиционного цикла - предпроектной, проектирования и строительства;

- в составе и содержании сметных затрат, рекомендуемых действующими строительными правилами СП81-01-94;

- в уровне текущих сметных цен на ресурсы и тарифы одним из методов, рекомендуемых Госстроем РФ (базисно-компенсационный, базисно-индексный, ресурсно-индексный и ресурсный) с использованием рекомендуемой нормативно-информационной базы и нормативно-информационной базы подрядчика;

- без жесткой регламентации и чрезмерной централизации.

Система сметного нормирования цен на строительную продукцию

Система сметного нормирования цен на строительную продукцию – совокупность понятийного аппарата, принципов сметного ценообразования, методологии ценообразования (состав, методы и модели формирования цен) и нормативно-информационной базы. Состав и содержание системы сметного нормирования цен на строительную продукцию predeterminedется содержанием сметных нормативных документов Госстроя РФ.

Состав системы:

1) принципы системы;

2) методология ценообразования (понятийный аппарат, виды и состав цен на строительную продукцию, методы и модели формирования сметных цен и затрат в составе цен на строительную продукцию);

3) нормативно-информационная база;

4) программное обеспечение реализации системы на персональном компьютере.

Принципы системы:

1) уровень цен на строительную продукцию зависит от текущей экономической конъюнктуры региона;

2) конкретная цена на строительную продукцию формируется на конкретный момент инвестиционного цикла, т.е. в процессе проектирования, заключения договора (контракта) и строительства объекта на момент ввода в эксплуатацию;

3) в составе цен на строительную продукцию сформированных на разных стадиях инвестиционного цикла формируются одни и те же группы сметных затрат. (Например: в составе ОСССО, ПСССО и ИСССО, или в составе ИДЦ, ПДЦ и ДЦ.);

4) методы формирования цен на строительную продукцию принятые инвестором и подрядчиком своим содержанием не должны противоречить принципам ценообразования в отрасли строительства;

5) формирование цен на строительную продукцию в зависимости от принятого метода выполняется через объемы СМР или объемы ресурсов в уровнях сложившихся сметных цен на ресурсы и тарифы;

6) методы формирования цен на строительную продукцию и групп сметных затрат в их составе и сметно-нормативная (нормативно-информационная) база, предлагаемая Госстроем РФ к использованию, носят рекомендательный характер и не являются обязательными к применению участниками договора;

7) государство регулирует часть оптовых цен на ресурсы (например, труд).

Методология сметного ценообразования

Методология сметного ценообразования в строительстве есть совокупность понятийного аппарата, нормативно-информационной базы 1998 г. (или 1991 г., или 1984 г.) и методик: определения оценки сметной стоимости строительства объекта (ОСССО); выделения инвесторской договорной цены на строительную продукцию (ИДЦ) из состава ОСССО; формирования инвесторской сметной стоимости строительства объекта (ИСССО); формирования ДЦ в составе ИСССО; формирования прогнозной сметной стоимости строительства объекта (ПСССО); выделения (или формирования) прогнозной договорной цены на строительную продукцию (ПДЦ) из состава ПСССО; формирования инвесторской сметной стоимости СМР в составе ДЦ методами рекомендованными Госстроем РФ (базисно-компенсационный, базисно-индексный, ресурсно-

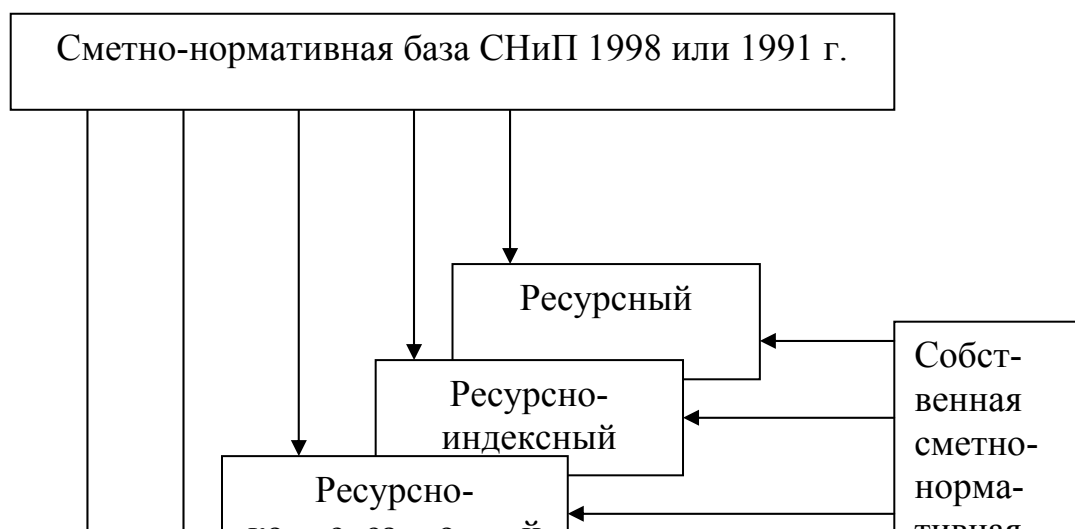
индексный и ресурсный); формирования сметной стоимости СМР подрядчика в составе ДЦ и другие.

*Методы формирования сметных затрат
в составе цен на строительную продукцию*

Госстрой РФ рекомендует формировать любую группу сметных затрат в составе цен одним из четырех предлагаемых методов - базисно-компенсационным (Б-К), базисно-индексным (Б-И), ресурсно-индексным (Р-И) или ресурсным (Р). Сметные затраты формируются через объемы СМР, а Р-И и Р - через объемы ресурсов. Методами Б-К, Б-И и Р-И сметные затраты в составе цен формируются в два этапа: на первом этапе затраты формируются в базисном уровне сметных цен на ресурсы и тарифы, а на втором сметные затраты переводятся в уровень текущих сметных цен на ресурсы и тарифы - в Б-К методе - суммой компенсаций, в Б-И и Р-И методах - с помощью индексов. Ресурсным методом сметные затраты формируются в один этап, то есть сразу, в уровне текущих сметных цен на ресурсы и тарифы. Предлагаемые методы дают разные результаты счета. Прогрессивным методом является ресурсный метод, так как принципы этого метода не противоречат принципам рыночного ценообразования.

Компенсация - разность сумм оптовых цен по учитываемым ресурсам, исчисленным в текущем и базисном уровнях. Компенсация в составе базисно-компенсационного метода выражает изменение базисного уровня прямых сметных затрат. По условиям базисно-компенсационного метода считается, что в пропорции, отражаемой компенсацией изменяется и уровень инвесторской сметной стоимости СМР.

Индекс - отношение сумм оптовых цен по учитываемым ресурсам, исчисленным в текущем и базисном уровнях. Индекс отражает изменение уровня базисной инвесторской сметной стоимости СМР. В составе базисно-индексного метода индекс формируется на наборе ресурсов, определенным на один миллион рублей СМР подрядчика по объекту представителю. Индекс разрабатывает подрядчик, а утверждает администрация региона (города). Индекс действует три месяца (квартал года). В составе ресурсно-индексного метода, индекс формируется подрядчиком на наборе ресурсов, предопределяемом учитываемыми объемами СМР.



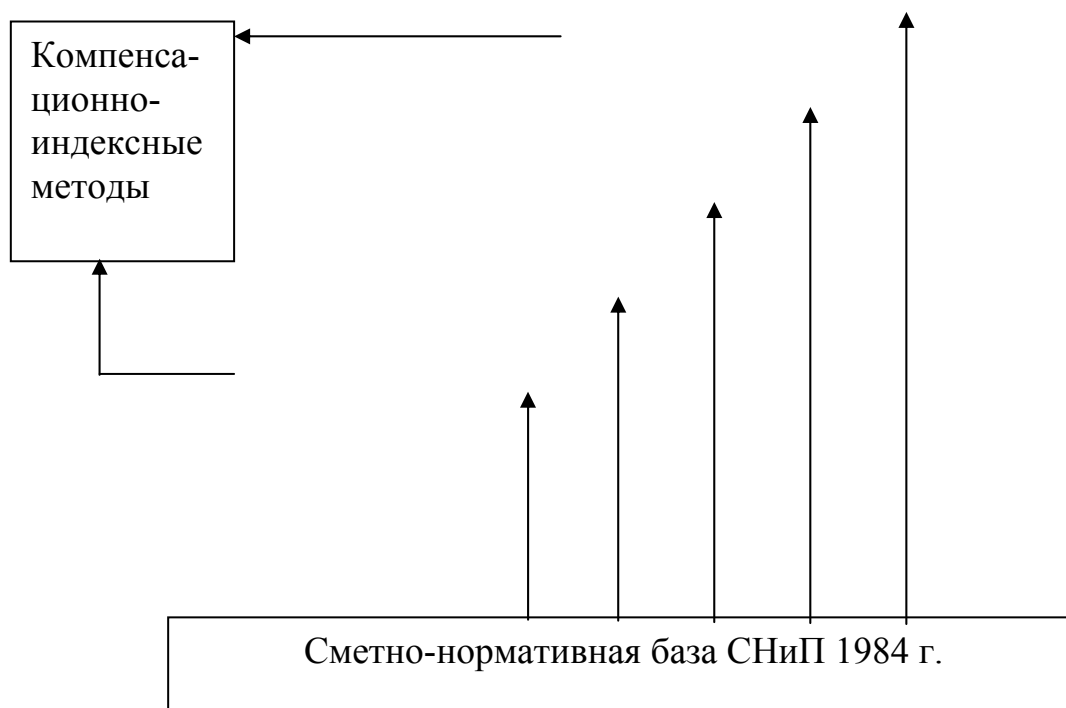


Рис. 3. Схема методов ценообразования и нормативно-информационная база

Нормативно-информационная база сметного нормирования цен на строительную продукцию - это совокупность федеральной сметно-нормативной базы, ведомственных сметно-нормативных баз и собственных нормативных баз пользователей.

В настоящее время действует нормативно-информационная база 1998 г. Однако, в сметном ценообразовании могут быть использованы нормативно-информационные базы 01.01.91 года или 01.01.84 года.

Сметно-нормативная база сметного нормирования цен на строительную продукцию - это совокупность сметных нормативов - сметных норм расхода ресурсов и сметной стоимости ресурсов в базисном уровне цен 1998 г. на потребительную единицу измерения. Однако формирование сметных цен на строительную продукцию может быть выполнено с помощью сметно-нормативных баз 1998, 1991 или 1984 г.

Сметные цены на строительную продукцию

Цены на строительную продукцию формируются основными участниками строительного рынка - инвестором и подрядчиком, в конкретном периоде инвестиционного цикла (предпроектный, проектный и строительства) принятым методом из числа рекомендованных Госстроем РФ, то есть через объемы

СМР или объемы ресурсов, с использованием сметно-нормативной базы конкретной нормативно-информационной базы (1998, 1991 или 1984 г.), в уровне базисных, текущих или прогнозных сметных цен на ресурсы и тарифы.

Базисный уровень сметных цен на ресурсы и тарифы - сметная стоимость ресурсов и тарифов, определенная на основании оптовых цен и тарифов учитываемых в составе норм действующего СНИП (СНИП - 1998 г.) или действовавших СНИП - 1991г., СНИП - 1984 г.

Текущий уровень сметных цен на ресурсы и тарифы - сметная стоимость ресурсов, определенная на основании оптовых цен и тарифов, сложившихся на момент формирования сметных норм и их применения.

Прогнозный уровень сметных цен на ресурсы и тарифы - прогнозная сметная стоимость ресурсов и тарифов, сформированная на основании базисных или текущих сметных цен на ресурсы и тарифы, до начала строительства объекта на конкретные моменты времени нормативного или договорного срока строительства объекта.

Цены на строительную продукцию при бюджетном источнике финансирования формируются только по условиям рекомендаций Госстроя РФ.

Цена на строительную продукцию инвестора - в условиях рыночных отношений - есть сметная сумма денежных средств инвестора, необходимая для реализации инвестиционного проекта в отрасли строительства. Например: строительства новых, реконструкции, расширения, технического перевооружения и капитального ремонта действующих предприятий, зданий и сооружений.

Цена на строительную продукцию предопределяется требованиями инвестора к продукции, выраженными содержанием проекта (функциональное назначение, объемно-планировочное и конструктивное решение), местом и продолжительностью проектирования и строительства объекта, уровнем складывающихся оптовых цен на ресурсы и тарифы и возможностями принятой Госстроем РФ системы сметного нормирования и условиями договора (контракта).

Цена строительной продукции инвестора учитывает затраты инвестора в процессе строительства и затраты подрядчика в объеме договорной цены на строительную продукцию.

Свободная (договорная) цена на строительную продукцию (ДЦ) - цена строительной продукции подрядчика, есть сумма сметных затрат подрядчика в процессе строительного производства, в объеме договора, и сметной (нормативной) прибыли. «Свободная цена», это признак продукции, которая является результатом единичного (штучного) производства и в условиях рынка реализуется не по оптовой, а по договорной цене.

ДЦ на строительную продукцию формируется подрядчиком по условиям договора (контракта), в процессе строительства объекта, через объемы СМР или объемы ресурсов, в уровне текущих сметных цен на ресурсы и тарифы.

ДЦ на строительную продукцию является основным элементом цены на строительную продукцию инвестора.

ДЦ на строительную продукцию учитывает три группы затрат: сметную стоимость СМР подрядчика, затраты подрядчика на инфраструктуру, сумму налога на добавленную стоимость.

Сложным и трудоемким элементом сметного нормирования в составе ДЦ является основная составляющая сметной стоимости СМР подрядчика - инвесторская сметная стоимость СМР.

Инвесторская сметная стоимость СМР - есть сметная стоимость СМР в составе прямых, накладных расходов и сметной прибыли, сформированная по условиям договора (контракта) между инвестором и подрядчиком, принятым методом (из числа рекомендованных Госстроем РФ - базисно-компенсационный, базисно-индексный, ресурсно-индексный, ресурсный), по принятой модели в составе метода, с использованием принятой нормативно-информационной базы. Инвесторская сметная стоимость СМР учитывает сметные затраты в пределах требований технологических нормативов сметных норм, то есть учитывает затраты в пределах условий при производстве СМР в нормальных условиях. Технологические нормативы сметных норм не учитывают дополнительных затрат при производстве СМР в условиях конкретной строительной организации, а формируются в составе сметной стоимости СМР подрядчика.

На основании инвесторской сметной стоимости СМР формируется сметная стоимость СМР подрядчика.

Сметная стоимость СМР подрядчика - есть сумма инвесторской сметной стоимости СМР и лимитных затрат подрядчика. Она отражает сметные затраты на производство СМР конкретной строительной организацией.

Перечень и уровень (нормы) дополнительных (лимитных) затрат регламентируются условиями договора (контракта). К лимитным затратам относятся: затраты на временные здания и сооружения; затраты на производство СМР в зимних условиях; затраты на малый объем СМР; затраты на производство работ в стесненных условиях и другие затраты.

Конкретные виды сметных цен на строительную продукцию формируются в конкретном периоде инвестиционного цикла.

Виды цен на строительную продукцию: оценка сметной стоимости строительства объекта (ОСССО), инвесторская договорная цена на строительную продукцию (ИДЦ), инвесторская сметная стоимость строительства объекта (ИСССО), договорная цена на строительную продукцию (ДЦ), прогнозная сметная стоимость строительства объекта (ПСССО), прогнозная договорная цена на строительную продукцию (ПДЦ) и контрактная (договорная) цена на строительную продукцию.

Оценка сметной стоимости строительства объекта (ОСССО) - цена строительной продукции инвестора, выражает сметную сумму средств инвестиций, необходимую инвестору для реализации инвестиционного проекта. ОСССО формируется инвестором до начала строительства объекта принятым методом с использованием принятой нормативно-информационной базы в базисном или текущем уровне сметных цен на ресурсы и тарифы с помощью

сметного документа - сводного сметного расчета. ОСССО состоит из затрат инвестора в процессе строительства и сметных затрат подрядчика в объеме инвесторской договорной цены на строительную продукцию (ИДЦ).

Инвесторская договорная цена на строительную продукцию (ИДЦ) - цена строительной продукции подрядчика, выражает сметную сумму средств, необходимую подрядчику на выполнение СМР в объемах предусмотренных проектом строительства. ИДЦ выделяется инвестором из состава ОСССО с помощью специального сметного документа. В составе ИДЦ учитывается три группы затрат: сметная стоимость строительно-монтажных работ подрядчика; затраты подрядчика на инфраструктуру; сумма налога на добавленную стоимость.

На основании ИДЦ инвестор вырабатывает стратегию поведения с будущим подрядчиком при заключении договора (контракта) на подряд или определяет возможную сумму контрактной цены на строительную продукцию.

Инвесторская сметная стоимость строительства объекта (ИСССО) - цена строительной продукции для инвестора, выражает сметную сумму средств инвестиций, израсходованную инвестором на реализацию инвестиционного проекта.

ИСССО формируется инвестором на момент завершения строительства объекта, принятым методом с использованием принятой нормативно-информационной базы в текущем уровне сметных цен на ресурсы и тарифы с помощью сметного документа - исполнительная смета. ИСССО состоит из затрат инвестора в процессе строительства и сметных затрат подрядчика - в объеме договорной цены на строительную продукцию (ДЦ).

Договорная цена на строительную продукцию (ДЦ) - цена строительной продукции подрядчика, выражает сметную сумму средств подрядчика, израсходованную в соответствии с условиями договора (контракта) на выполненные объемы СМР. ДЦ формируется подрядчиком с помощью сметного документа - сметно-финансовый расчет, по условиям договора (контракта). В составе ДЦ учитывается три группы затрат: сметная стоимость СМР подрядчика; затраты подрядчика на инфраструктуру; сумма налога на добавленную стоимость.

Прогнозная сметная стоимость строительства объекта (ПСССО) - цена строительной продукции инвестора, выражает прогнозную сметную сумму средств, необходимую инвестору для реализации инвестиционного проекта. ПСССО формируется инвестором до начала строительства объекта специальным методом в прогнозном уровне сметных цен на ресурсы и тарифы. ПСССО состоит из затрат инвестора в процессе строительства и сметных затрат подрядчика в объеме прогнозной договорной цены на строительную продукцию (ПДЦ).

Прогнозная договорная цена на строительную продукцию (ПДЦ) - цена строительной продукции подрядчика, выражает прогнозную сметную сумму средств, необходимую подрядчику на выполнение СМР в объемах, предусмотренных проектом строительства. ПДЦ формируется или выделяется из состава

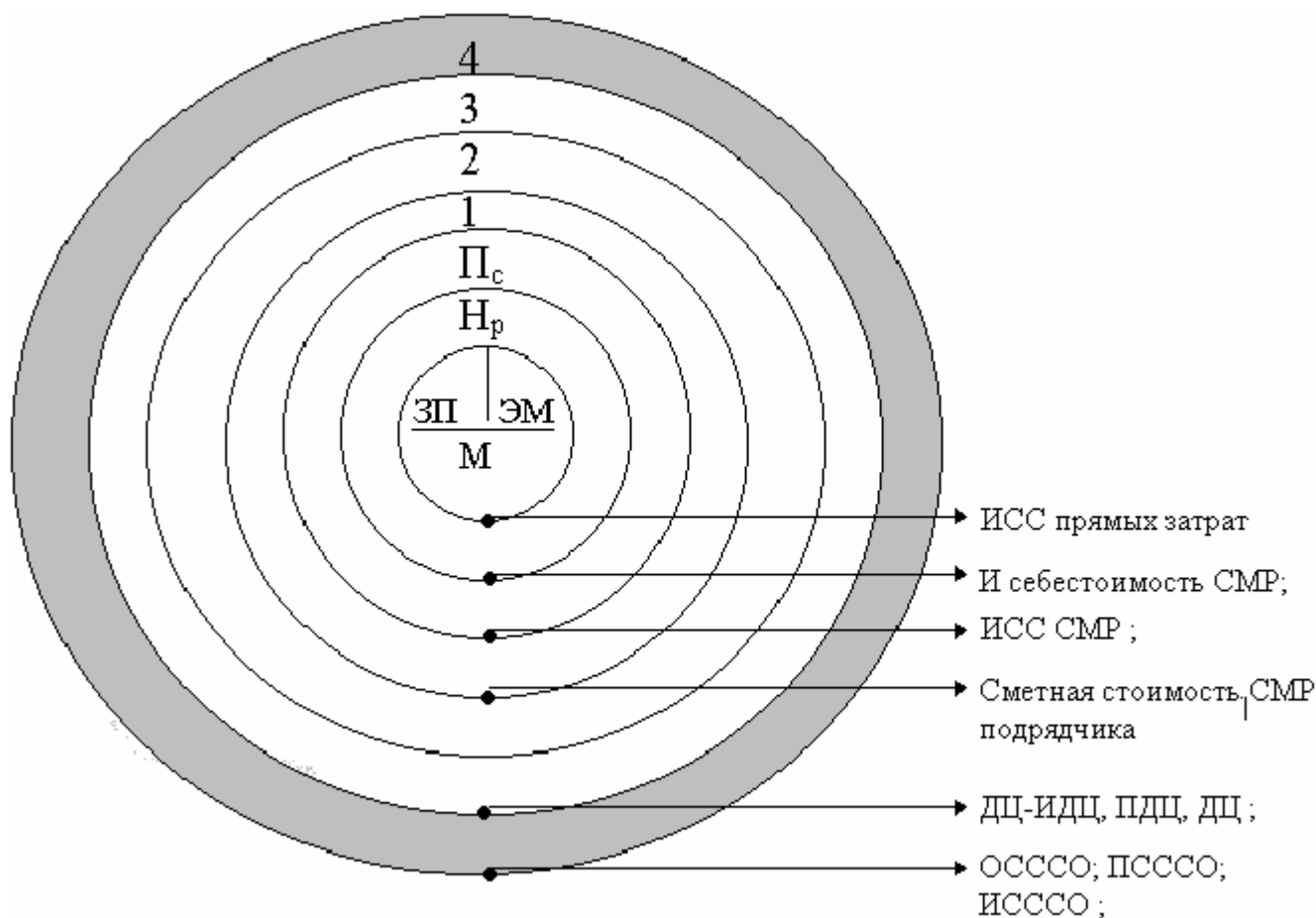
ПСССО инвестором специальными методами. В составе ПДЦ учитывается три группы затрат: прогнозная сметная стоимость СМР подрядчика; прогнозные затраты подрядчика на инфраструктуру; прогнозная сумма налога на добавленную стоимость.

На основании ПДЦ инвестор вырабатывает стратегию поведения с будущим подрядчиком при заключении договора (контракта) на подряд или определяет возможную сумму контрактной цены на строительную продукцию.

Контрактная цена на строительную продукцию (КЦ) - есть разновидность рыночных цен на строительную продукцию подрядчика. КЦ не является продуктом, результатом сметного нормирования. Сумма КЦ формируется условиями торга на момент заключения договора (контракта).

По условиям системы ценообразования и сметного нормирования в составе цен на строительную продукцию формируются аналогичные группы сметных затрат.

Перечень конкретных сметных групп затрат представлен на схеме (рис.4).



Условные обозначения:

ЗП - сметная норма заработной платы рабочих строителей;

ЭМ - сметная стоимость эксплуатации строительных машин;

М - сметная стоимость строительных материалов и конструкций;

Н_р - сметная сумма накладных расходов;

П_с - сметная сумма прибыли;

1 - сумма лимитных затрат подрядчика;

2 - сумма затрат подрядчика на инфраструктуру;

3 - сумма налога на добавленную стоимость;

4 - сумма затрат инвестора в процессе проектирования и строительства.

Рис. 4. Стратифицированное представление сметных затрат в составе цен на строительную продукцию - ОСССО, ПСССО, ИСССО

Состав сметных цен на строительную продукцию
(методы и модели формирования)

Состав ОСССО

1. При формировании в уровне текущих сметных цен на ресурсы и тарифы:

$$\text{ОСССО}_{(т)} = \text{Зи}_{(т)} + \text{ИДЦ}_{(т)}, \quad (1.15)$$

где $\text{Зи}_{(т)}$ - затраты инвестора в уровне текущих сметных цен, сложившихся на начало строительства объекта в составе ОСССО, в р.;

$\text{ИДЦ}_{(т)}$ - инвесторская договорная цена на строительную продукцию в уровне текущих сметных цен на ресурсы и тарифы, сложившихся на начало строительства объекта, в р.

2. При формировании ОСССО в базисном уровне сметных цен на ресурсы и тарифы:

$$\text{ОСССО}_{(т)} = \text{ОСССО}_{(б)} + \text{К}_\Phi^{t=0} = \text{Зи}_{(б)} - \text{ИДЦ}_{(б)} + \text{К}_\Phi^{t=0}, \quad (1.16)$$

где $\text{Зи}_{(б)}$ - затраты инвестора в базисном уровне сметных цен в составе ОСССО, в р.;

$\text{ИДЦ}_{(б)}$ - инвесторская договорная цена на строительную продукцию в базисном уровне цен на ресурсы и тарифы, в р.;

$\text{К}_\Phi^{t=0}$ - сумма компенсационного фонда, сформированная на начало строительства объекта в составе ОСССО, в р.,

где
$$\text{К}_\Phi^{t=0} = \text{ОСССО}_{(т)} - \text{ОСССО}_{(б)}. \quad (1.17)$$

Метод формирования.

ОСССО формируется с помощью сметного документа - ССР.

Состав ИСССО

$$\text{ИСССО} = \text{З}_н^T + \text{ДЦ}^T, \quad (1.18)$$

где $\text{З}_н^T$ - суммарные затраты инвестора в процессе проектирования и строительства объекта на момент окончания строительства объекта, в р.;

ДЦ^T - открытая договорная цена на строительную продукцию суммарные затраты подрядчика в процессе строительства на момент окончания строительства, в р.;

T – нормативная или договорная продолжительность строительства объекта ($t=1, T$);

При использовании информации об $ОСССО_{(T)}$:

$$\mathbf{ИСССО} = \mathbf{ОСССО}_{(T)} + \mathbf{К}_{\Phi}^T \quad (1.19)$$

или
$$\mathbf{ИСССО} = \mathbf{З}_{И(T)} + \mathbf{ИДЦ}_{(T)} + \mathbf{К}_{\Phi}^T . \quad (1.20)$$

Метод формирования.

ИСССО формируется с помощью сметного документа - “исполнительная смета”.

Модель формирования ИСССО:

$$\mathbf{ИСССО} = \sum_{t=1}^T \left(\mathbf{ДЦ}^t + \sum_{q=1}^Q \mathbf{З}_{И}^{qt} \right) + \sum_{q=1}^Q \mathbf{З}_{И}^{qt=0} , \quad (1.21)$$

где t - порядковый номер месяца срока строительства объекта, ($t=1, T$);

q - группа затрат инвестора в процессе проектирования и строительства ($q=1, Q$);

$\mathbf{ДЦ}^t$ - затраты подрядчика в уровне текущих сметных цен на ресурсы - часть ДЦ на строительную продукцию в объеме выполненных СМР в t -й месяц, в р.;

$\mathbf{З}_{И}^{qt}$ - затраты инвестора в уровне текущих сметных цен в t -ом месяце, по группе q , в р.;

$\mathbf{З}_{И}^{qt=0}$ - то же, до начала строительства.

Состав ПСССО

$$\mathbf{ПСССО} = \mathbf{ОСССО}_{(T)} + \mathbf{К}_{\Phi}^T \quad (1.22)$$

или
$$\mathbf{ПСССО} = \mathbf{З}_{И}^T + \mathbf{ПДЦ}^T , \quad (1.23)$$

где $\mathbf{ОСССО}$ - оценка сметной стоимости строительства объекта, сформированная в базисном или текущем уровне цен на ресурсы и тарифы, в р.;

$\mathbf{К}_{\Phi}^T$ - компенсационный фонд, сформированный в прогнозных ценах на ресурсы и тарифы на момент окончания договорного срока строительства, в р.;

$\mathbf{ПДЦ}^T$ - прогнозная договорная цена на строительную продукцию, в р.

Метод формирования:

ПСССО формируется специальными методами.

Модель формирования

Содержание модели формирования предопределяется принятым методом формирования ПСССО.

Договорная цена на строительную продукцию ($ДЦ^T$).

Состав:

$$ДЦ^T = ДЦ^{1T} + ДЦ^{2T} + ДЦ^{3T}, \quad (1.24)$$

где $ДЦ^{1T}$ - сметная стоимость СМР подрядчика в р.;

$ДЦ^{2T}$ - затраты подрядчика на инфраструктуру, в р.;

$ДЦ^{3T}$ - затраты на оплату налога на добавленную стоимость за счет средств инвестора (заказчика), в р.

Модель формирования $ДЦ^T$ на момент ввода объекта в эксплуатацию:

$$ДЦ^T = \sum_{t=1}^T ДЦ^t, \quad (1.25)$$

где $ДЦ^t$ - сумма договорной цены на выполненный объем СМР в t-й месяц срока строительства объекта, ($t=1, T$), в р.

Модель формирования $ДЦ^t$ при взаиморасчетах в объемах:

а) открытой договорной цены $ДЦ_{отк}^t$

$$ДЦ_{отк}^t = ДЦ^{1t} + ДЦ^{2t} + ДЦ^{3t} = C_{СМР}^t * \sum_{l=1}^L З_l^1 + O_{ЗП}^t * N_{ЗП} + (ДЦ^{1t} * K_{ДС} + ДЦ^{2t}) * 0,2, \quad (1.26)$$

где $C_{СМР}^t$ - инвесторская сметная стоимость выполненных СМР в t-й месяц срока строительства объекта, в уровне текущих цен на ресурсы и тарифы;

$З_l^1$ - лимитные затраты подрядчика по перечню, учитываемому контрактом;

$O_{ЗП}^t$ - сумма сметной заработной платы на выполненный объем СМР в t-й месяц, в р.;

$N_{ЗП}$ - норма затрат подрядчика на инфраструктуру от заработной платы рабочих, в процентах;

$K_{ДС}$ - коэффициент выражающий долю добавленной стоимости в составе сметной стоимости СМР подрядчика.

0,2 - коэффициент выражающий норму налога на добавленную стоимость в составе ДЦ.

Договорная цена на строительную продукцию формируется с помощью сметного документа.

Модели формирования инвесторской сметной стоимости СМР в составе ДЦ на строительную продукцию

Предлагаемыми методами формируется инвесторская сметная стоимость СМР в составе сметной стоимости СМР подрядчика.

Инвесторская сметная стоимость СМР в составе метода может формироваться по одной из четырех возможных моделей. Варианты моделей являются результатом вариантов сочетания баз счета сумм накладных расходов и сметной прибыли.

Ниже приведены модели формирования инвесторской сметной стоимости СМР различными методами с оценкой результатов по каждой модели на едином примере перечня СМР. Конкретные результаты расчетов приведены в табл. 11-13.

Формирование инвесторской сметной стоимости СМР базисно-компенсационным методом

Базисно-компенсационным методом (Б-К) ИСС СМР формируется в три этапа: на первом этапе на основании объемов СМР определяется сумма прямых затрат в базисном уровне сметных цен на ресурсы и тарифы; на втором – сметные затраты, определенные на первом этапе, с помощью компенсации переводятся в текущий уровень сметных цен на ресурсы и тарифы; на третьем – определяются суммы накладных расходов, сметной прибыли и в целом ИСС СМР в уровне текущих сметных цен на ресурсы и тарифы.

ИСС СМР базисно-компенсационным методом формируется с помощью сметного документа - локальная смета по одной из моделей, учитывающей конкретный вариант сочетания баз счета накладных расходов и сметной прибыли.

Модель первая

Модель формирования учитывает условия, что норма накладных расходов принята в процентах от суммы сметной заработной платы строительных рабочих, т.е. по виду строительства, а норма сметной прибыли - в процентах от инвесторской сметной себестоимости СМР:

$$C_{\text{смп}}^t = \sum_{i=1}^m V_i^t * \left[P_1 + \sum_{j=1}^n H_{ij} * (O_j^t - O_j^6) + \frac{H_p}{100} * \sum_{j=1}^{n_1} H_{ij} * O_{3nj}^t \right] * \left(1 + \frac{P_c}{100} \right) \quad , \quad (1.27)$$

где: t - порядковый месяц срока строительства объекта $t=(\overline{1, T})$;

i - виды СМР или конструктивных элементов, $(i=\overline{1, m})$;

j - вид ресурсов (труд, строительные машины, материалы и конструкции),

- $(j=\overline{1, n})$;
- $J=(j=1, \dots, n)$ - множество ресурсов;
- $J_1=(j=1, \dots, n_1)$ - ресурс - труд, человеко-час;
- $J_2=(j=n_1+1, \dots, n_2)$ - ресурсы - строительные машины и механизмы, машино-час и строительные материалы или конструкции в физических единицах измерения при условии $J=J_1 \cup J_2, J_1 \cap J_2 = 0$.
- $C_{\text{СМР}}^t$ - инвесторская сметная стоимость СМР, выполненных в t-й месяц, сформированная базисно-компенсационным методом, в р.;
- V_t^i - объемы СМР или конструктивных элементов i-го вида, выполненных в t-й месяц, в физических единицах измерения;
- H_{ij} - норма расходов j-го вида ресурсов на i-й вид СМР или конструктивный элемент, в физических единицах измерения (по СНиП-91);
- P_i - расценка - сметная стоимость прямых затрат по i-му виду СМР или конструктивному элементу в базисном уровне сметных цен, в р.;
- $O_{\text{зп}j}^t$ - сметная заработная плата рабочих-строителей в объеме набора ресурсов на i-й вид СМР - H_{ij} , в текущем уровне, в р.;
- O_j^6 - оптовая цена на j-й вид ресурса в базисном уровне цен, в р.;
- O_j^t - оптовая цена на j-й вид ресурса в текущем уровне цен, т.е. сложившаяся на t-й месяц строительства объекта, в р.;
- H_p - норма накладных расходов, задана в процентах от суммы сметной заработной платы рабочих, то есть по виду строительства;
- Π_c - норма сметной прибыли, в процентах от инвесторской себестоимости СМР.

Модель вторая.

Модель формирования инвесторской сметной стоимости СМР учитывает условие, что нормы накладных расходов и сметной прибыли заданы в процентах от суммы сметной заработной платы рабочих:

$$C_{\text{СМР}}^t = \sum_{i=1}^m V_i^t * \left[P_i + \sum_{j=1}^n H_{ij} * (O_j^t - O_j^6) + \frac{H_p}{100} * \frac{\Pi_c}{100} \sum_{j=1}^{n_1} H_{ij} * O_{\text{зп}j}^t \right]. \quad (1.28)$$

Модель третья.

Модель формирования инвесторской сметой стоимости СМР учитывает условие, что нормы накладных расходов заданы в процентах от сметной заработной платы рабочих по видам СМР, а норма сметной прибыли - в процентах от суммы сметной заработной платы на выполненный объем СМР:

$$C_{\text{смп}}^t = \sum_{i=1}^m V_1^t * \left[P_1 + \sum_{j=1}^n H_{ij} * (O_j^t - O_j^6) + \frac{H_{pi}}{100} * \frac{P_c}{100} * \sum_{j=1}^{n_1} H_{ij} * O_{\text{зп}j}^t \right], \quad (1.29)$$

где H_{pi} - норма накладных расходов в процентах от нормы заработной платы по i -му виду СМР или конструктивному элементу.

Модель четвертая

Модель формирования инвесторской сметной стоимости СМР учитывает условие, что нормы накладных расходов заданы в процентах от сметной заработной платы рабочих по видам СМР, а норма сметной прибыли - в процентах от инвесторской сметной себестоимости СМР:

$$C_{\text{смп}}^t = \sum_{i=1}^m V_1^t * \left[P_1 + \sum_{j=1}^n H_{ij} * (O_j^t - O_j^6) + \frac{H_{pi}}{100} * \sum_{j=1}^{n_1} H_{ij} * O_{\text{зп}j}^t \right] * \left(1 + \frac{P_c}{100} \right), \quad (1.30)$$

где P_c - норма сметной прибыли, в процентах от себестоимости СМР.

Принятая модель формирования инвесторской сметной стоимости СМР определяет конкурентную форму сметного документа, например, из рекомендованных А или Б [84].

Таблица 11

Оценка результатов формирования инвесторской сметной стоимости СМР базисно - компенсационным методом по вариантам сочетания баз норм накладных расходов и сметной прибыли

Вариант сочетания	ИСС СМР (тыс.р.)	Разница	
		в тыс. р.	в %
1 (база)	443,4	0	0
2	416,3	-27,1	-6,11
3	442,4	-1,0	-0,23
4	415,4	-28,0	-6,31

Формирование инвесторской сметной стоимости СМР базисно-индексным методом

Базисно-индексным методом (Б-И) ИСС СМР формируется в два этапа: на первом этапе на основании объемов СМР определяется ИСС СМР в базисном уровне сметных цен на ресурсы и тарифы; на втором – сметные затраты, полученные на первом этапе с помощью индекса переводятся в текущий уровень сметных цен на ресурсы и тарифы.

ИСС СМР базисно-индексным методом формируется с помощью сметного документа – локальная смета по одной из моделей, учитывающей конкретный вариант сочетания баз счета накладных расходов и сметной прибыли.

Модель первая

Модель формирования учитывает условия, что норма накладных расходов принята в процентах от суммы заработной платы рабочих- строителей по виду строительства, а норма сметной прибыли - в процентах от инвесторской сметной себестоимости СМР:

$$C_{\text{смп}}^t = \left[\sum_{i=1}^m V_i^t * \left(P_i + \frac{H_p}{100} * O_{\text{зп}i} \right) * \left(1 + \frac{\Pi_c}{100} \right) \right] * K^t, \quad (1.31)$$

где: i - виды строительно-монтажных работ или конструктивных элементов, ($i=\overline{1,m}$);

V_i^t - объемы СМР i -го вида, выполненных за единицу времени, в физических единицах измерения;

P_i - расценка - сметная стоимость прямых затрат по СМР или конструктивным элементам вида i в базисном уровне цен (1991 г.);

$O_{\text{зп}i}$ - норма сметной заработной платы рабочих, в составе расценки по i -му виду СМР или конструктивному элементу, в р.;

K^t - индекс изменения сметной стоимости СМР, выраженный через изменения оптовых цен на использованные ресурсы, в t -ом месяце;

H_p - норма накладных расходов по видам строительства, в процентах;

Π_c - норма сметной прибыли от себестоимости СМР - 12%.

Модель вторая

Модель формирования учитывает условия, что нормы накладных расходов и сметной прибыли задаются в процентах от суммы сметной заработной платы рабочих - строителей на выполненный объем СМР:

$$C_{\text{смп}}^t = \left[\sum_{i=1}^m V_i^t * \left(P_i + \frac{H_p}{100} * \frac{\Pi_c}{100} * O_{\text{зп}i} \right) \right] * K^t, \quad (1.32)$$

где Π_c - норма сметной прибыли - 50% от сметной (фактической) заработной платы строительных рабочих.

Модель третья

Модель формирования учитывает условия, что норма накладных расходов принята в процентах от сметной заработной платы рабочих по видам СМР

(или конструктивного элемента), а норма сметной прибыли - в процентах от инвесторской сметной себестоимости СМР:

$$C_{\text{смп}}^t = \left[\sum_{i=1}^n V_i^t * \left(P_i + \frac{H_{pi}}{100} * O_{\text{зпн}} \right) * \left(1 + \frac{П_c}{100} \right) \right] * K^t, \quad (1.33)$$

где H_{pi} - норма накладных расходов в процентах от сметной заработной платы рабочих по СМР вида - i .

Модель четвертая

Модель формирования учитывает условия, что норма накладных расходов принята в процентах от сметной заработной платы рабочих по видам СМР, а норма сметной прибыли - от суммы сметной заработной платы рабочих:

$$C_{\text{смп}}^t = \left[\sum_{i=1}^m V_i^t * \left(P_i + \frac{H_{pi}}{100} * \frac{П_c}{100} * O_{\text{зпн}} \right) \right] * K^t. \quad (1.34)$$

Таблица 12

Оценка результатов формирования инвесторской сметной стоимости выполненных СМР базисно-индексным методом по вариантам сочетания баз норм накладных расходов и сметной прибыли

Вариант сочетания	ИСС СМР (тыс.р.)	Разница	
		в тыс. р.	в %
1 (база)	553,6	0	0
2	519,7	-33,9	-6,12
3	557,9	4,3	0,78
4	518,6	-35,0	-6,32

Формирование инвесторской сметной стоимости СМР ресурсно-компенсационным методом

Ресурсно-компенсационным методом (Р-К) инвесторская сметная стоимость СМР формируется через объемы ресурсов в уровне текущих сметных цен на ресурсы и тарифы в три этапа.

На первом этапе формируется инвесторская сметная стоимость прямых затрат в уровне базисных сметных цен – на используемые ресурсы и тарифы. На втором этапе с помощью компенсации инвесторская сметная стоимость прямых затрат в уровне базисных сметных цен переводится в текущий уровень цен на ресурсы и тарифы. На третьем этапе формируются суммы накладных расходов, сметной прибыли и инвесторская сметная стоимость строительно-монтажных работ в текущем уровне цен на ресурсы и тарифы.

ИСС СМР ресурсно-компенсационным методом формируется с помощью сметного документа – локальная смета по одной из моделей, учитывающей конкретный вариант сочетания баз счета накладных расходов и сметной прибыли.

Введем следующие условные обозначения:

t - порядковый месяц срока строительства объекта, ($t=1, T$);

i - вид СМР или конструктивных элементов, ($i=1, m$);

j - вид ресурсов (труд, строительные машины, материалы и конструкции), ($j=1, n$);

$J = \{j=1, \dots, n\}$ - множество ресурсов;

$J_1 = \{j=1, \dots, n_1\}$ - ресурс - труд, человеко-час;

$J_2 = \{j=n_1+1, \dots, n\}$ - ресурсы - строительные машины и механизмы, в машино-час и строительные материалы или конструкции, в физических единицах измерения при условии $J = J_1 \cup J_2$, $J_1 \cap J_2 = \emptyset$;

$C_{СМР}^t$ - инвесторская сметная стоимость СМР, выполненных в t -й месяц, сформированная ресурсно-компенсационным методом, в р.;

V_i - объем СМР или конструктивных элементов i -го вида, выполненных в t -й месяц, в физических единицах измерения;

N_{ij} - норма расходов j -х вида ресурсов на i -й вид СМР или конструктивный элемент, в физических единицах измерения (по СНиП-91);

C_j^b - сметная стоимость j -ого вида ресурсов в базисном уровне сметных цен на ресурсы и тарифы, в р.;

$O_{зпj}^t$ - сложившаяся стоимость ресурса – труд (сметная заработная плата рабочих строителей) в объеме нормы набора ресурсов N_{ij} на i -й вид СМР (определяется специальным расчетом), в р.;

O_j^b - оптовая цена на j -й вид ресурса в базисном уровне цен, в р.;

O_j^t - оптовая цена на j -й вид ресурса в текущем уровне цен, сложившаяся на t -й месяц строительства объекта, в р.;

N_p - норма накладных расходов, в процентах от суммы сметной заработной платы рабочих, т.е. по виду строительства;

N_{pi} - норма накладных расходов, в процентах от суммы сметной заработной платы рабочих по i -му виду СМР;

Π_c - норма сметной прибыли, в процентах от инвесторской себестоимости СМР;

Π_c' - норма сметной прибыли, в процентах от суммы сметной заработной платы рабочих.

Модель первая

Модель формирования инвесторской сметной стоимости СМР, выполненных в t-й месяц учитывает условия, что норма накладных расходов принята в процентах от суммы сметной заработной платы рабочих-строителей, т.е. по виду строительства, а норма сметной прибыли - в процентах от инвесторской сметной себестоимости СМР.

При этом условии модель формирования инвесторской сметной стоимости СМР ресурсно-компенсационным методом в t-ом месяце можно представить в следующем виде:

$$C_{\text{смп}}^t = \sum_{i=1}^m V_i^t * H_{ij} * \left[C_j^6 + \sum_{j=1}^n (O_j^t - O_j^6) + \frac{H_p}{100} * \sum_{j=1}^{n_1} H_{ij} * O_{\text{зп}j}^t \right] * \left(1 + \frac{\Pi_c}{100} \right). \quad (1.35)$$

Модель вторая

Модель формирования инвесторской сметной стоимости СМР, выполненных в t-й месяц учитывает условие, что нормы накладных расходов и сметной прибыли заданы в процентах от суммы сметной заработной платы рабочих-строителей. При этом условии модель можно представить в следующем виде:

$$C_{\text{смп}}^t = \sum_{i=1}^m V_i^t * H_{ij} * \left[C_j^6 + \sum_{j=1}^n (O_j^t - O_j^6) + \frac{H_p}{100} * \frac{\Pi_c'}{100} \sum_{j=1}^{n_1} H_{ij} * O_{\text{зп}j}^t \right]. \quad (1.36)$$

Модель третья

Модель формирования инвесторской сметной стоимости СМР, выполненных в t-й месяц учитывает условие, что нормы накладных расходов заданы в процентах от сметной заработной платы рабочих по i-м видам СМР, а норма сметной прибыли – в процентах от суммы сметной заработной платы на выполненные объемы СМР.

При этом условии модель можно представить в следующем виде:

$$C_{\text{смп}}^t = \sum_{i=1}^m V_i^t * H_{ij} * \left[C_j^6 + \sum_{j=1}^n (O_j^t - O_j^6) + \frac{H_{pi}}{100} * \frac{\Pi_c'}{100} \sum_{j=1}^{n_1} H_{ij} * O_{\text{зп}j}^t \right]. \quad (1.37)$$

Модель четвертая

Модель формирования инвесторской сметной стоимости СМР, выполненных в t-й месяц учитывает условие, что нормы накладных расходов заданы в процентах от сметной заработной платы рабочих по i-м видам СМР, а норма сметной прибыли – в процентах от инвесторской себестоимости СМР.

При данном условии модель выглядит так:

$$C_{\text{смп}}^t = \sum_{i=1}^m V_i^t * H_{ij} * \left[C_j^6 + \sum_{j=1}^n (O_j^t - O_j^6) + \frac{H_{pi}}{100} * \sum_{j=1}^{n_1} H_{ij} * O_{\text{зп}j}^t \right] * \left(1 + \frac{\Pi_c}{100} \right). \quad (1.38)$$

*Формирование инвесторской сметной стоимости
СМР ресурсно-индексным методом*

Ресурсно-индексным методом (Р-И) ИСС СМР формируется через объемы ресурсов в два этапа: на первом этапе определяется ИСС СМР в базисном уровне сметных цен на ресурсы и тарифы; на втором – сметные затраты полученные на первом этапе с помощью индекса переводятся в текущий уровень сметных цен на ресурсы и тарифы.

ИСС СМР ресурсно-индексным методом формируется с помощью сметного документа – локальная смета по одной из моделей, учитывающей конкретный вариант сочетания баз счета накладных расходов и сметной прибыли.

Модель первая

Модель формирования учитывает условие, что норма накладных расходов принята в процентах от суммы сметной заработной платы рабочих-строителей по виду строительства, а норма сметной прибыли - в процентах от инвесторской сметной себестоимости СМР:

$$C_{\text{СМР}}^t = \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^{n_1} \left[V_i^t * \left(H_{ij} * O_j^{\bar{6}} + O_{\text{зп}i} * \frac{H_p}{100} \right) * \left(1 + \frac{П_c}{100} \right) \right] * I_j^t, \quad (1.39)$$

где: t - порядковый месяц срока строительства по контракту (договору), ($t=1, T$);

i - вид СМР или конструктивного элемента, ($i=1, m$);

j - вид (используемых) ресурсов - труд, строительные машины и строительные материалы, ($j=1, n_1$);

$C_{\text{СМР}}^t$ - сметная стоимость выполненного объема СМР в t -й месяц, в текущем уровне цен;

V_i^t - объемы СМР i -го вида, выполненные в текущем t -ом месяце строительства, в физических единицах измерения;

H_{ij} - норма расходов j -ых видов ресурсов на i -ый вид СМР в натуральных единицах измерения (по СНиП-91);

$O_j^{\bar{6}}$ - сметная стоимость единицы j -го вида ресурсов, в базисном уровне цен (1991 г.), в р.;

I_j^t - индекс изменения оптовых цен на j -ый вид ресурсов в t -м месяце строительства, ($t=1, T$);

$O_{\text{зп}i}$ - сметная заработная плата рабочих по i -му виду СМР в базисном уровне цен, в р.;

H_p - норма накладных расходов в процентах от суммы сметной заработной платы рабочих по виду строительства;

$П_c$ - норма сметной прибыли в процентах от себестоимости СМР.

Модель вторая

Модель формирования учитывает условия, что нормы накладных расходов и сметной прибыли приняты в процентах от суммы сметной заработной

платы строительных рабочих по виду строительства (то есть суммы по группе СМР):

$$C_{\text{смп}}^t = \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^{n_i} V_i^t * \left(H_{ij} * O_j^6 + O_{\text{зпi}} * \frac{H_p}{100} * \frac{\Pi_c}{100} \right) * I_j^t . \quad (1.40)$$

Модель третья

Модель формирования учитывает условия, что норма накладных расходов принята в процентах от сметной заработной платы рабочих по видам СМР (или конструктивных элементов), а норма сметной прибыли - в процентах от инвесторской сметной себестоимости СМР.

$$C_{\text{смп}}^t = \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^{n_i} \left[V_i^t * \left(H_{ij} * O_j^6 + O_{\text{зпi}} * \frac{H_{pi}}{100} \right) * \left(1 + \frac{\Pi_c}{100} \right) \right] * I_j^t , \quad (1.41)$$

где H_{pi} - норма накладных расходов по i-ым видам СМР или конструктивным элементам.

Модель четвертая

Модель формирования учитывает условия , что норма накладных расходов принята в процентах от сметной заработной платы рабочих по видам СМР , а норма сметной прибыли - в процентах от суммы сметной заработной платы рабочих:

$$C_{\text{смп}}^t = \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^{n_i} V_i^t * \left(H_{ij} * O_j^6 + O_{\text{зпi}} * \frac{H_{pi}}{100} * \frac{\Pi_c}{100} \right) * I_j^t . \quad (1.42)$$

Таблица 13

Оценка результатов формирования инвесторской сметной стоимости СМР ресурсно-индексным методом по вариантам сочетания баз норм накладных расходов и сметной прибыли

Вариант сочетания	ИСС СМР (тыс.р.)	Разница	
		в тыс. р.	в %
1 (база)	778,0	0	0
2	734,2	-43,8	-5,63
3	777,6	-0,4	-0,05
4	731,9	-46,1	-5,92

Формирование инвесторской сметной стоимости СМР ресурсным методом

Ресурсным методом (Р) ИСС СМР формируется через объемы ресурсов в один этап – в уровне текущих сметных цен на ресурсы и тарифы.

ИСС СМР ресурсным методом формируется с помощью сметного документа – локальная смета по одной из моделей, учитывающей конкретный вариант сочетания баз счета накладных расходов и сметной прибыли.

Модель первая

Модель формирования инвесторской сметной стоимости СМР учитывает условие, что норма накладных расходов задана в процентах от суммы сметной заработной платы рабочих, а норма строительной прибыли - в процентах от инвесторской сметной себестоимости СМР:

$$C_{\text{смп}}^t = \left[\sum_{i=1}^m v_i^t * \left(\sum_{j=J_1} N_{ij} * O_{\text{зп}j}^t + \sum_{j=J_2} N_{ij} * Z_{mj}^t + \sum_{j=J_3} N_{ij} * M_j^t \right) + \frac{H_p}{100} * \sum_{j=J_1} N_{ij} * O_{\text{зп}j}^t \right] * \left(1 + \frac{П_c}{100} \right), \quad (1.43)$$

где: t - порядковый месяц срока строительства объекта, ($\overline{t=1, T}$);

i - вид СМР или конструктивных элементов, ($\overline{i=1, m}$);

j - вид ресурсов (труд, строительные машины, материалы и конструкции), ($\overline{j=1, n}$);

$J = \{j=1, \dots, n\}$ - множество ресурсов;

$J_1 = \{j=1, \dots, n_1\}$ - ресурс - труд, человеко-час;

$J_2 = \{j=n_1+1, \dots, n_2\}$ - ресурс - строительные машины и механизмы, машино-час;

$J_3 = \{j=n_2+1, \dots, n\}$ - ресурс - строительные материалы или конструкции, в физических единицах при условии $J = J_1 \cup J_2 \cup J_3$, $J_1 \cap J_2 \cap J_3 = 0$.

$C_{\text{смп}}^t$ - инвесторская сметная стоимость СМР, выполненных в t -й месяц, сформированная ресурсным методом, в р.;

V_i^t - объемы СМР или конструктивных элементов i -го вида, выполненных в t -й месяц, в физических единицах измерения;

N_{ij} - норма расходов j -го вида ресурсов на i -ый вид СМР или конструктивный элемент, в физических единицах измерения (по СНиП-91);

$O_{\text{зп}j}^t$ - сметная заработная плата рабочих-строителей в объеме набора ресурсов на i -ый вид СМР - N_{ij} , в текущем уровне цен, сложившихся в t -й месяц срока строительства объекта;

Z_{mj}^t - сметная стоимость машино-часа в объеме нормы набора ресурсов на i -ый вид СМР - N_{ij} , в текущем уровне цен, сложившихся в t -й месяц срока строительства объекта;

M_j^t - сметная стоимость потребительской единицы измерения в объеме нормы набора ресурсов на i -й вид СМР - H_{ij} , в текущем уровне цен, сложившихся в t -й месяц срока строительства объекта;

H_p - норма накладных расходов в процентах от суммы сметной заработной платы в объеме выполненных СМР в t -й месяц;

Π_c - норма сметной прибыли в процентах от себестоимости СМР, выполненных в t -й месяц.

Модель вторая

Модель формирования инвесторской сметной стоимости выполненных СМР учитывает условие, что нормы накладных расходов и сметной прибыли заданы в процентах от суммы сметной заработной платы рабочих-строителей (то есть по виду строительства).

$$C_{\text{смп}}^t = \sum_{i=1}^m V_i^t * \left(\sum_{j=J_1} H_{ij} * O_{\text{зн}j}^t + \sum_{j=J_2} H_{ij} * Z_{mj}^t + \sum_{j=J_3} H_{ij} * M_j^t \right) + \frac{H_p}{100} * \frac{\Pi_c}{100} * \sum_{j=J_1} H_{ij} * O_{\text{зн}j}^t, \quad (1.44)$$

где Π_c - норма сметной прибыли в процентах от сметной заработной платы рабочих-строителей в объеме выполненных СМР в t -й месяц.

Модель третья

Модель формирования инвесторской сметной стоимости СМР, выполненных в t -ом месяце, учитывает условие, что норма накладных расходов задается в процентах от сметной заработной платы рабочих по видам СМР, а норма сметной прибыли - в процентах от инвесторской сметной себестоимости СМР.

$$C_{\text{смп}}^t = \left[\sum_{i=1}^m V_i^t * \left(\sum_{j=J_1} H_{ij} * O_{\text{зн}j}^t + \sum_{j=J_2} H_{ij} * Z_{mj}^t + \sum_{j=J_3} H_{ij} * M_j^t \right) + \frac{H_{pi}}{100} * \sum_{j=J_1} H_{ij} * O_{\text{зн}j}^t \right] * \left(1 + \frac{\Pi_c}{100} \right), \quad (1.45)$$

где H_p - норма накладных расходов в процентах от заработной платы рабочих по i -ым видам СМР;

Π_c - норма сметной прибыли в процентах от себестоимости СМР.

Модель четвертая

Модель формирования инвесторской сметной стоимости СМР, выполненных в t -ом месяце учитывает условие, что норма накладных расходов задается в процентах от сметной заработной платы рабочих по видам СМР, а норма

сметной прибыли - в процентах от суммы заработной платы рабочих на выполненные объемы СМР:

$$C_{\text{смп}}^t = \sum_{i=1}^m V_i^t * \left(\sum_{j=J_1} N_{ij} * O_{\text{зп}j}^t + \sum_{j=J_2} N_{ij} * Z_{mj}^t + \sum_{j=J_3} N_{ij} * M_j^t \right) + \frac{N_{pi}}{100} * \frac{P_c}{100} * \sum_{j=J_1} N_{ij} * O_{\text{зп}j}^t, \quad (1.46)$$

где P_c - норма сметной прибыли в процентах от сметной заработной платы рабочих-строителей в объеме выполненных СМР в t-й месяц.

Сметная стоимость использования строительных машин и механизмов в текущем уровне сметных цен на соответствующий месяц формируется на один машино-час через оптовую цену по модели:

$$Z_{mj}^t = O_m^{\tau} * H_m^{\tau}, \quad (1.47)$$

где O_m^{τ} - оптовая цена τ -вида строительной машины, используемой в t-ом месяце, в р.;

H_m^{τ} - коэффициент, выражающий норму сметной стоимости машино-часа от оптовой цены на - строительную машину или механизм, τ -вида;
 τ - вид строительной машины ($\tau=1, K$).

Сметная стоимость строительных материалов и конструкций формируется на потребительскую единицу измерения по модели:

$$M_i^{tj} = O_m^{tj} * R^{tj}, \quad (1.48)$$

где O_m^{tj} - оптовая цена на j-й строительный материал или конструкцию, используемую в t-ый месяц строительства объекта, в р.;

R^{tj} - коэффициент, учитывающий величину сметных транспортных затрат и затрат посреднических организаций, связанных с их приобретением в t-ом месяце строительства объекта j-го вида строительного материала.

2. ВИДЫ И ОСОБЕННОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

2.1. Организационно-правовые формы и виды предпринимательской деятельности в России

Законодательное регулирование и виды организационно-правовых форм

Деятельность участников строительства полностью попадает под определение “инвестиционной деятельности”, поскольку именно в процессе строительства реализуются капитальные вложения, представляющие собой часть инвестиций. Наибольшая по продолжительности часть жизненного цикла инвестиций (около 60%) связана с фазой “Строительство”. Из определения термина “инвестиции” следует, что это ценности, вкладываемые в объекты предпринимательской и других видов деятельности с целью получения прибыли, дохода, то есть инвестиции и инвестиционная деятельность неразрывно связаны с предпринимательской деятельностью (ПД). Кроме того, строительные организации как хозяйствующие субъекты имеют одной из основных целей получение прибыли.

ПД на территории любого государства регулируется законами. Основные аспекты предпринимательской деятельности на территории Российской Федерации регламентированы Гражданским кодексом (ГК) РФ [51], в котором дано определение: “...*предпринимательской* является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке” [51, ст. 2]. При этом деятельность не должна быть запрещена законом и на отдельные её виды необходимо получать специальное разрешение (лицензию).

Предпринимательская деятельность может осуществляться следующими субъектами:

а) отдельными гражданами (физическими лицами), для этого они должны пройти государственную регистрацию в качестве индивидуальных предпринимателей;

б) юридическими лицами, которые также подлежат государственной регистрации в органах юстиции в порядке, определяемом законом.

Действующий в настоящее время порядок государственной регистрации ПД установлен Указом Президента РФ от 8.07.94 № 1482 [87].

Юридическим лицом в соответствии с ГК РФ признается организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении какое-то обособленное имущество и отвечает этим имуществом по своим обязательствам. Таким имуществом может быть *предприятие* - имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности [51, ст.132] и представляющий собой недвижимость.

Юридические лица должны иметь самостоятельный баланс и могут быть коммерческими или некоммерческими организациями:

коммерческие организации в качестве основной цели своей деятельности имеют получение прибыли (это в чистом виде ПД). Они могут создаваться в форме хозяйственных товариществ и обществ, производственных кооперативов (по отношению к юридическим лицам этих трех форм их участники (учредители) имеют обязательственные права, оговоренные в учредительных документах, то есть как-то ограничивают свой предпринимательский риск), государственных и муниципальных унитарных предприятий (на имущество последних двух форм юридических лиц их учредители (государственные органы или органы местного самоуправления) имеют право собственности);

некоммерческие организации не имеют целью извлечение прибыли и не распределяют полученную прибыль между участниками. Они могут создаваться в форме потребительских кооперативов (участники по отношению к ним имеют обязательственные права), общественных или религиозных организаций, благотворительных и иных фондов, объединений юридических лиц (в отношении этих перечисленных юридических лиц учредители не имеют имущественных прав) и в форме учреждений, финансируемых собственником (на их имущество учредители имеют право собственности).

Строительной деятельностью могут заниматься как физические лица, так и юридические в любых из вышеперечисленных организационно-правовых формах (рис. 5). Юридические лица действуют на основании уставов, учредительных договоров или положений об организациях (это оговаривается в ГК РФ, ст. 52 и в законах о соответствующих организационно-правовых формах), в которых должны быть определены предмет и цели их деятельности. Среди целей - выполнение строительных, монтажных, ремонтно-строительных работ, изготовление строительных материалов, деталей и конструкций. Строительная деятельность как предпринимательская может выполняться и некоммерческими организациями, но лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых они созданы, поэтому более подробно рассмотрим формы коммерческих организаций.

Организационно-правовые формы коммерческих организаций различаются между собой следующими моментами:

- составом и качеством участников (учредителей);
- ответственностью участников;
- порядком формирования капитала;
- фирменным наименованием;
- учредительными документами;
- порядком и органами управления.

Строительная деятельность



Рис. 5. Организационно-правовые формы участников строительной деятельности [88]

В нормальном рыночном хозяйстве наиболее распространенными участниками ПД и имущественных отношений являются товарищества и общества.

Они представляют собой добровольные объединения предпринимателей (физических и юридических лиц), становящиеся едиными и единственными собственниками переданного им учредителями имущества. “Долевой собственности” участников при этом не возникает. Взамен отчуждения части своего имущества в собственность товариществ или обществ их участники (учредители) приобретают права требования: части дохода коммерческой организации (дивиденда), участия в управлении делами; части имущества такой организации, остающегося при её ликвидации после погашения требований кредиторов.

В соответствии с ГК РФ [51] **товарищества** действуют как объединения лиц, что означает, что члены товарищества должны лично участвовать в его деятельности, следовательно, могут быть участниками только одного товарищества. **Общества** существуют только как объединения капиталов (имущества), поэтому их члены могут одновременно участвовать в нескольких различных обществах. При этом как в обществах, так и в товариществах одновременно могут участвовать как физические, так и юридические лица (в любых ~~товариществах~~ **товариществах** как юридические лица могут быть полными и коммандитными).

1) **полное товарищество** действует на основе учредительного договора, его участники занимаются ПД от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом. Уставный (складочный) капитал полного товарищества складывается из долей участников (полных товарищей) в виде денег, ценных бумаг, других вещей или имущественных либо иных прав, имеющих денежную оценку. В наименовании должно присутствовать словосочетание “полное товарищество” с именами всех полных товарищей, либо одного или нескольких со словами “и компания”. Управление осуществляется по общему согласию всех участников, причём каждый имеет один голос. Действия любого из участников признаются действиями товарищества в целом, при недостатке имущества самого товарищества для покрытия образовавшихся долгов кредиторы могут потребовать возместить их за счёт личного имущества любого из участников товарищества (в солидарном порядке). Такая ответственность одного товарища за действия другого требует установления между ними тесных доверительных отношений. Преимущества товарищества - отсутствие специальных органов управления, не нужен регламентированный устав; повышается репутация коммерческой организации; солидарная ответственность свидетельствует об открытости коммерческих намерений товарищества. Недостаток - строгая ответственность участников личным имуществом и невозможность привлекать дополнительный капитал путем выпуска акций и облигаций;

2) **товарищество на вере** (коммандитное товарищество) создаётся и действует на основании учредительного договора. Наряду с участниками с полной ответственностью (полными товарищами) появляются коммандитисты (вкладчики), рискующие только своими имущественными взносами в капитал товарищества, но не несущие никакой ответственности по его долгам (только вло-

женным имуществом). Управление ведут полные товарищи, а вкладчики могут лишь получать необходимую коммерческую информацию и верят, доверяют полным товарищам. Наличие коммандитистов позволяет полным товарищам привлекать дополнительные капиталы. В фирменном наименовании должно быть словосочетание: “товарищество на вере (коммандитное товарищество)”, например, “Товарищество на вере. Абрикосов и К”. Достоинства и недостатки у товарищества на вере те же, что и у полного.

Общества представляют собой более сложную организацию предпринимательства, связанную с ограничением или исключением ответственности их участников по долгам общества. Отсюда - обязательно оговаривается его минимальный уставный капитал и если в ходе деятельности стоимость чистых активов общества оказывается меньше зарегистрированного уставного капитала, оно должно либо перерегистрировать это уменьшение, либо прекратить деятельность. Члены общества не обязаны участвовать в его деятельности, поэтому формируются специальные органы общества и вся структура управления отражается в уставе общества. Высшим органом является общее собрание участников общества.

В настоящее время могут создаваться три вида хозяйственных обществ (ХО):

- **с ограниченной ответственностью** (ООО). Уставный капитал такого общества поделен на вклады (доли, паи) участников, которые не несут ответственности по долгам общества своим имуществом, а лишь рискуют утратить свои вклады. В фирменном названии общества должны быть слова “с ограниченной ответственностью”. ООО действует на основе учредительного договора и устава;

- **с дополнительной ответственностью** (ОДО). Ответственность участников по долгам ХО (при недостатке его имущества) возможна и их личным имуществом, но не всем (как в полном товариществе), а лишь в одинаковом для всех участников кратном размере к сумме внесённых ими вкладов в имущество общества, как это определено в учредительном договоре и уставе. В наименовании должно быть словосочетание “общество с дополнительной ответственностью”. Складочный капитал - как в ХО с ограниченной ответственностью;

- **акционерное общество** (АО). Уставный капитал изначально поделен на одинаковые доли, каждая из которых выражена оборотной ценной бумагой - акцией. Действует на основе устава и договора о создании. АО может быть открытым - проводит открытую подписку и свободную продажу своих акций и закрытым - все акции распределяются только между учредителями АО или заранее определенным кругом лиц. Участники не отвечают по обязательствам АО и несут риск убытков в пределах стоимости своих акций. Более подробно особенности деятельности АО рассмотрены ниже.

ГК РФ [51, ст.107] восстановлена действовавшая ранее в России организационно-правовая форма: “**производственный кооператив (артель)**” как добровольное объединение на основе членства для совместной хозяйственной

деятельности, основанное на личном участии его членов. Участники - граждане (не менее пяти) и по уставу могут быть ещё и юридические лица. Ответственность участников производственного кооператива - в соответствии с уставом и специальным законом (о кооперативах). Действует на основе устава, в котором отражаются вопросы: наименование со словами “производственный кооператив” или “артель”, место нахождения, порядок и органы управления с перечислением их компетенции, размер паевых взносов и ответственность членов по долгам кооператива. Собственность производственного кооператива делится на паи его членов, к моменту государственной регистрации каждый должен внести не менее 10% своего пая (остальное - в течение года). Участие в управлении строится по принципу “один пайщик - один голос” и не зависит от размера пая. Распределение полученных доходов между членами кооператива - с обязательным учетом степени их трудового участия, а не только (и не столько) имущественного взноса.

Последний вид коммерческих организаций - *унитарное предприятие*. Оно не имеет права собственности на закрепленное за ним имущество, которое является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в том числе и между работниками предприятия. Имущество находится в государственной или муниципальной собственности и принадлежит унитарному предприятию на праве:

а) *хозяйственного ведения* - предприятие владеет, пользуется и распоряжается имуществом. Такое предприятие создается по решению государственного (муниципального) органа. Действует на основании устава, в котором оговаривается порядок управления, предмет и цели деятельности, размер уставного фонда (не менее 1000 размеров минимальных месячных оплат труда на дату регистрации, оплачивается собственником до государственной регистрации);

б) *оперативного управления - федеральное казенное предприятие* - только владеет и пользуется имуществом в соответствии с целями своей деятельности и заданиями собственника. Создаётся по решению правительства РФ, распоряжаться имуществом может лишь с согласия собственника. По своим обязательствам отвечает наличными денежными средствами и при их недостатке к ответственности привлекается государство (собственник).

В настоящее время (по состоянию на январь 1998 г.) в Едином государственном регистре предприятий и организаций (ЕГРПО) всех форм собственности и хозяйствования России учтено 2,71 млн. субъектов всех отраслей экономики, в том числе 2,6 млн единиц - юридические лица. Распределение юридических лиц по организационно-правовым формам приведено в табл. 14).

Все виды организационно-правовых форм коммерческих организаций предполагают, что они сами или их собственники отвечают за результаты своей деятельности и по принятым на себя обязательствам перед государством и другими хозяйствующими субъектами. Такая ответственность невозможна без окупаемости производимых затрат и прибыльности производства. Можно сказать,

что это один из основных принципов деятельности организации в условиях рыночной экономики.

До перехода экономики России к рыночным условиям хозяйствования принципы хозяйственной самостоятельности отечественных предприятий именовались “хозрасчётом”.

Таблица 14

Распределение зарегистрированных (учтённых в ЕГРПО) юридических лиц по организационно-правовым формам (по состоянию на январь соответствующего года, в % к общему количеству юридических лиц)

Организационно-правовая форма	1995	1996	1997	1998
Юридические лица, всего	100	100	100	100
из них				
- государственные предприятия и учреждения	11,8	10,7	8,4	5
- муниципальные предприятия и учреждения	3,9	3,9	7,5	6,4
- акционерные общества и товарищества	38,5	39,8	50,4	56,5

Примечание: таблица составлена по данным [89, 90].

Хозрасчёт как метод хозяйствования был введён во времена НЭПа (новой экономической политики) - с октября 1923 г.. Он основывался на увязке результатов деятельности предприятий с экономическими интересами. Основной критерий деятельности предприятий в условиях хозрасчёта - прибыльность (доходность). Этот критерий реально действовал с 1918 до 1930 г. С 1930 и до 1987 г. включительно основным критерием деятельности предприятий был процент выполнения плана. Хозрасчёт действовал формально, основной его принцип не соблюдался.

Принципы хозрасчёта были сформулированы в ленинских работах при разработке теоретических основ функционирования предприятий при социализме, всего их пять:

- 1) хозяйственно-оперативная самостоятельность;
- 2) самокупаемость затрат на производство и прибыльность;
- 3) материальная заинтересованность работников в конечных экономических результатах деятельности;
- 4) материальная ответственность коллектива предприятия за производственные результаты;
- 5) контроль рублем за производственно-хозяйственной деятельностью (рубль, а не администратор должен направлять, стимулировать экономику; контроль со стороны банка, финансовых органов, налоговых инспекций).

Реально принципы хозрасчёта вновь начали действовать лишь с 1987-88 гг., когда был введён “Закон СССР о государственном предприятии (объеди-

нении)” [91]. Были попытки усиления хозрасчёта, реализации всех его принципов в 1965 г. (сентябрь, в строительстве - в мае 1969 г.) - Постановление ЦК КПСС и СМ СССР от 28 мая 1969 г. “О совершенствовании планирования капитального строительства и об усилении экономического стимулирования строительного производства”. Началась так называемая экономическая реформа - было снижено число плановых показателей, формировались фонды экономического стимулирования, усиливалась договорная дисциплина, вводилась оптовая торговля средствами производства (рынок средств производства). По времени - это восьмая пятилетка, она выгодно отличается от всех предыдущих и последующих.

В журнале “Экономика строительства” в статье Л.М. Каплана [92] очень подробно рассмотрены сущность и принципы хозрасчёта, подвергнут критике тезис о том, что хозрасчёт - специфический метод планового хозяйствования при социализме.

В условиях свободного предпринимательства принципы хозрасчёта соблюдаются неукоснительно и несоблюдение любого из них может привести (без специальной поддержки государства) к банкротству предприятия.

В специальной литературе и практике хозяйствования отдельных предприятий и организаций можно встретить упоминание о различных видах хозрасчёта:

- *внешний* (регулирует отношения между организациями и предприятиями - юридическими лицами, государственными органами, общественными организациями);

- *внутренний* хозрасчёт (внутрихозяйственный расчёт) - между предприятием и его подразделениями и между его отдельными подразделениями (бригадный, цеховой, участковый расчёт).

Внешний хозрасчёт основан на договорных отношениях (договоры подряда, поставки, различные контракты), внутренний - на специально разработанных положениях о внутреннем хозрасчёте, на внутрипроизводственных ценах за услуги, материалы, продукцию.

Терминология, связанная с хозрасчётом, используется, как правило, в деятельности организаций, образованных путём реорганизации на базе государственных предприятий. Это характерно для большинства строительных организаций, так как предприятия отрасли “строительство” в процессе разгосударствления попали под обязательную первоочередную приватизацию государственной собственности. Причём приватизация преимущественно производилась в форме создания акционерных обществ, поэтому рассмотрим эту организационно-правовую форму как наиболее распространённую в строительном комплексе подробнее.

Особенности деятельности акционерных обществ

Акционерное общество - организационно-правовая форма юридического лица. При создании и деятельности организации в форме АО руководствуются законами Российской Федерации - Гражданским кодексом РФ [51, ст. 96 - 104] и “Об акционерных обществах” [93].

ГК РФ определяет основные моменты АО как формы юридического лица. Основы деятельности акционерных обществ в РФ, порядок их создания и ликвидации, формирования их уставного капитала и чистых активов, выпуска и размещения ценных бумаг, органы управления, учёт, отчётность общества и другие правовые вопросы определены Федеральным законом “Об акционерных обществах” (от 26 декабря 1995 г. № 208 - ФЗ).

В соответствии с этим законом (ст. 2) “**акционерным обществом** признаётся коммерческая организация, уставный капитал которой разделён на определённое число акций, удостоверяющих обязательственные права участников общества (акционеров) по отношению к обществу. Акционеры не отвечают по обязательствам общества и несут риск убытков, связанных с его деятельностью, в пределах стоимости принадлежащих им акций”.

За рубежом аналогом акционерного общества является корпорация.

Основы деятельности и учреждение АО принципиальных отличий от других форм юридических лиц не имеют.

АО может быть открытым или закрытым, что отражается в его уставе и фирменном наименовании.

Открытое акционерное общество (ОАО) вправе проводить открытую подписку на свои акции и осуществлять их свободную продажу. Акционеры ОАО могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров.

Общество, акции которого распределяются только среди его учредителей или заранее определенного круга лиц, признаётся закрытым обществом (ЗАО). ЗАО не вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции.

Различия между открытым и закрытым АО в том, что:

а) открытое общество может проводить открытую подписку и свободную продажу своих акций (ОАО вправе также проводить и закрытую подписку на выпускаемые им акции), закрытое - не вправе проводить открытую подписку на свои акции или другим образом предлагать их неограниченному кругу лиц;

б) акции открытого АО могут переходить от одного лица к другому без согласия других акционеров (свободное обращение на вторичном рынке ценных бумаг), а акции закрытого АО могут переходить от одного лица к другому только с согласия большинства акционеров или по условиям, изложенным в Уставе ЗАО, причём акционеры закрытого общества имеют преимущественное право приобретения акций, продаваемых другими акционерами этого общества;

в) число акционеров открытого общества не ограничено, число участников закрытого АО не может превышать пятидесяти, в противном случае оно должно преобразоваться в ОАО в течение года или подлежит ликвидации в судебном порядке;

г) открытое АО обязано ежегодно публиковать для всеобщего сведения годовой отчет, бухгалтерский баланс, счёт прибылей и убытков. Для закрытых обществ это необходимо лишь в специально оговариваемых случаях;

д) минимальный уставный капитал ОАО должен составлять не менее тысячекратной суммы минимального размера оплаты труда, установленного Федеральным законом на дату регистрации общества, а ЗАО - не менее стократной суммы.

Акционеры отвечают по обязательствам общества только в пределах личного вклада в уставный капитал. Они не вправе требовать от АО возврата своих вкладов за исключением случаев, предусмотренных Федеральным законом [93, ст. 72] и Уставом АО. Акционерное общество не отвечает по обязательствам своих акционеров. По своим обязательствам АО несёт ответственность всем принадлежащим ему имуществом. Если АО оказывается несостоятельным (банкротом) по вине его акционеров или других лиц, определяющих его действия (директоров, членов правления), суд может возложить на них ответственность за возмещение ущерба, причинённого акционерному обществу.

В соответствии с особенностями хозяйственных обществ как организационно-правовой формы, представляющей собой объединение капиталов и не требующей обязательного участия собственников в его управлении, в акционерных обществах создаются специальные органы управления, что должно быть отражено в уставе. Высшим органом управления АО является **общее собрание акционеров**. Оно собирается один раз в год (годовое общее собрание акционеров) или в соответствии с уставом (внеочередные собрания).

В ФЗ - 208 [93, ст. 48] определена **компетенция общего собрания**, к которой относятся следующие вопросы:

- изменение устава и уставного капитала (УК);
- реорганизация и ликвидация общества, назначение ликвидационной комиссии и утверждение ликвидационных балансов;
- определение количественного состава и избрание членов совета директоров (наблюдательного совета) общества, ревизионной комиссии и досрочное прекращение их полномочий;
- образование исполнительных органов АО и досрочное прекращение их полномочий, если уставом общества решение этих вопросов не отнесено к компетенции совета директоров;
- утверждение годовых отчетов, бухгалтерских балансов, счетов прибылей и убытков АО и распределение прибылей и убытков;
- определение предельного размера объявленных акций;
- утверждение аудитора общества;
- порядок ведения общего собрания и образование счётной комиссии;
- дробление и консолидация акций;
- решение других вопросов, предусмотренных Федеральным законом [93].

Эти вопросы могут решаться только общим собранием и не передаются на решение его исполнительных органов.

Если в АО более 50-ти акционеров, создаётся *совет директоров общества* (наблюдательный совет). В уставе АО оговаривается компетенция этого органа. Совет директоров руководит АО между общими собраниями, его количественный состав определяется уставом общества или решением общего собрания акционеров. Для открытых АО с числом акционеров - владельцев голосующих акций более тысячи в совете директоров не может быть менее семи членов. Члены совета директоров избираются годовым общим собранием сроком на один год, в порядке, предусмотренном ФЗ - 208 и в уставе АО. Порядок созыва и проведения заседаний совета директоров определяется уставом АО или внутренним документом общества.

В уставе общества с числом акционеров - владельцев голосующих акций менее пятидесяти может предусматриваться, что функции совета директоров (наблюдательного совета) осуществляет общее собрание акционеров.

Общее собрание и совет директоров выступают в роли собственников общества. Текущее руководство и решение оперативных вопросов осуществляет исполнительный орган АО. Он может быть коллегиальным - правление, дирекция и (или) единоличным - директор, генеральный директор. Исполнительный орган подотчетен совету директоров и общему собранию акционеров. Полномочия исполнительного органа АО могут быть переданы по договору другой коммерческой организации (управляющей организации) или индивидуальному предпринимателю (управляющему).

Ревизионная комиссия (ревизор) выбирается общим собранием из числа акционеров для контроля за финансово-хозяйственной деятельностью. Ревизии проводятся по итогам деятельности общества за год и в любое время - по решению ревизионной комиссии (ревизора), общего собрания акционеров, совета директоров или по требованию акционеров, владеющих не менее 10 процентами голосующих акций.

Производственная структура АО и перечень управленческих служб организации определяются исполнительным органом и утверждаются советом директоров (или общим собранием).

Акционерные общества перед публикацией для общего сведения годового отчета и бухгалтерского баланса должны проводить их независимую проверку, к которой обычно привлекается профессиональный аудитор, не связанный с обществом или его участниками никакими имущественными интересами.

Участники АО (акционеры) имеют определённые права, оговариваемые в уставе общества в зависимости от категорий акций, которыми они владеют.

АО может выпускать в обращение акции, облигации и иные ценные бумаги.

АО может размещать обыкновенные акции и один или несколько типов (это оговаривается в уставе общества) привилегированных акций. Номинальная стоимость всех обыкновенных акций должна быть одинаковой, и привилегиро-

ванные акции одного типа должны также иметь одинаковую номинальную стоимость. Номинальная стоимость всех размещённых привилегированных акций не должна превышать 25% от уставного капитала. Все акции общества являются именными.

Акция - ценная бумага, выпускаемая АО и удостоверяющая право собственности на долю в уставном капитале общества.

Обыкновенная акция даёт владельцу следующие права:

- участвовать в общем собрании акционеров с правом голоса по всем вопросам его компетенции;
- получать дивиденды;
- в случае ликвидации общества получать часть его имущества.

Привилегированные акции одного типа дают их владельцам одинаковый объём прав:

- получение дивиденда и ликвидационной стоимости имущества АО в твёрдой денежной сумме или в процентах к номинальной стоимости привилегированных акций;
- накопление и выплату впоследствии не полностью выплаченного дивиденда (кумулятивные привилегированные акции);
- возможность конвертации привилегированных акций определённого типа в обыкновенные или в привилегированные акции иного типа;
- участвовать в общем собрании с правом голоса при решении вопросов о реорганизации и ликвидации общества;
- в зависимости от типа акций участвовать в общем собрании с правом голоса при решении определённых вопросов.

Акционерное общество обязано создавать резервный фонд, его размер предусматривается уставом общества, но не может быть менее 15% от уставного капитала. Резервный фонд общества формируется путём обязательных ежегодных отчислений до достижения им установленного уставом размера. Ежегодные отчисления предусматриваются уставом общества, но не менее 5% от чистой прибыли. Резервный фонд предназначен для покрытия убытков общества, погашения его облигаций и выкупа акций общества в случае отсутствия иных средств. Для других целей резервный фонд использоваться не может.

Выпуск акций осуществляется с предварительной регистрацией в финансовых органах, для чего необходимо представить следующие документы: заявление о регистрации, протокол решения о выпуске ценных бумаг, нотариально заверенную копию устава АО, проспект эмиссии ценных бумаг, образец ценной бумаги.

Эмиссионный проспект (проспект эмиссии) - документ, в котором оговариваются все юридические, экономические и технические аспекты выпуска ценных бумаг в соответствии с Федеральным законом РФ от 22 апреля 1996 г. № 39 - ФЗ "О рынке ценных бумаг" (ст. 22 - 23) [94].

Акция приносит её владельцу определенную прибыль - *дивиденд*. Он обычно оговаривается заранее и может быть определен исходя из следующих условий.

С одной стороны, исходя из прибыли, остающейся в распоряжении общества. Прибыль, уменьшенная на величину налоговых платежей, представляет собой потенциальную *массу дивидендов* (M_d) - ту сумму, которую можно выплатить акционерам в виде дивидендов. Но нужно предусмотреть расходование прибыли на развитие производства и формирование резервного фонда АО. С учетом этого ставка дивиденда определяется исходя из условий деятельности общества, его научно-технической политики, массы дивидендов и уставного капитала (УК):

$$C_d = M_d / \text{УК} * 100, \quad (2.1)$$

где C_d - ставка дивиденда, процент.

С другой стороны, доход на акцию должен заинтересовать потенциального акционера приобретать акции данного общества, что возможно, если дивиденд будет не ниже альтернативного дохода. Альтернативой вложения средств в акции может быть банковский вклад. Исходя из этого, определяется интегральная величина ставки дивиденда, которая должна учитывать средний процент по депозитам в коммерческих банках и величину официально объявленной инфляции:

$$C_d = P_a + K_{и} + B_d, \quad (2.2)$$

где P_a - процент заинтересованности, риска вклада средств в акции;

$K_{и}$ - объявленный индекс инфляции, процент;

B_d - банковский процент по депозитам.

Кроме дивиденда как суммы прибыли, выплачиваемой на одну акцию, акционер может получить определённый доход при продаже акции на вторичном рынке по цене, превышающей её номинальную стоимость. Чтобы выбрать, в акции какого же АО лучше вложить свои деньги, следует просчитать доходность всех акций и выбрать максимальную:

$$K_d = D / \text{ПЦ} * 100, \quad (2.3)$$

где K_d - коэффициент доходности при приобретении акций, %;

ПЦ - продажная цена акций, р.;

Д - сумма дивидендов на одну акцию, р.

Для того чтобы общество могло отвечать по своим обязательствам законодательством определена минимальная сумма его складочного капитала, которая должна быть отражена в уставе. *Уставный капитал* - это начальная вели-

чина капитала, зафиксированная в уставе общества (ОАО, ЗАО). Он является подтверждением права собственности акционера на определенную долю активов (имущества общества). УК АО составляется из номинальной стоимости акций общества, приобретенных акционерами, и определяет минимальный размер имущества общества, гарантирующий интересы его кредиторов. Он не может быть менее размера, предусмотренного законом об АО.

Минимальная сумма уставного капитала АО оговаривается законодательством страны. Например, в Австрии - 1 млн шиллингов, в ФРГ - 100 тыс. марок, в Швейцарии - 50 тыс. швейцарских франков, в Российской Федерации с 1991 г. - 10 тыс. р. в АОЗТ и 100 тыс. р. - в АООТ [95]. С введением нового ГК РФ и Федерального закона “Об акционерных обществах” минимальный размер УК открытых акционерных обществ, включая АО с долевым участием иностранных инвестиций, - не менее 1000 размеров минимальных месячных оплат труда, УК ЗАО - не менее 100.

Открытая подписка на акции АО не допускается до полной оплаты УК. При учреждении общества все его акции должны быть распределены среди учредителей и на сумму средств от продажи акций (на часть или весь УК) приобретаются основные средства (фонды): здания, сооружения, машины и оборудование, вычислительная техника, транспорт и другие основные фонды. За счет УК может формироваться и часть оборотных средств АО, но большая часть оборотных средств создается за счёт кредитов (под запасы материалов, незавершенное производство, товары в пути, расчеты и т.п.).

УК АО создается за счёт взносов учредителей (ЗАО) или путём обмена взносов учредителей и приглашенных ими лиц на акции (ОАО). Учредители и акционеры могут вносить взносы в виде:

- денежных средств (в рублях и СКВ);
- различных видов имущества (ОФ);
- прав пользования землей, водой, другими природными ресурсами, зданиями и сооружениями, оборудованием;
- иных имущественных прав (в том числе на использование изобретений, технологий, ноу-хау).

Законом или уставом общества могут быть установлены ограничения числа, суммарной номинальной стоимости акций или максимального числа голосов, принадлежащих одному акционеру.

При формировании УК существует определенное ограничение: запрещается выпуск акций на всю его сумму до момента юридической регистрации АО, чтобы не создавались фиктивные компании. До регистрации на основе публичного объявления производится подписка на акции. На основе данных подписки в течение 30 дней после получения временного свидетельства о регистрации АО должно быть оплачено не менее 50% объявленного УК, в течение первого года деятельности вся сумма уставного капитала должна быть оплачена. В противном случае АО признается несостоявшимся.

Основным документом, своеобразным внутренним законом, по которому функционирует АО, является его устав, который разрабатывается учредителями и утверждается учредительным собранием общества.

Порядок изложения обязательных разделов, наличие рубрикации, состав разделов Устава - на усмотрение учредителей. Важно, чтобы присутствовали обязательные сведения, предусмотренные ФЗ - 208:

- полное и сокращённое фирменные наименования общества;
- место нахождения общества;
- тип общества (открытое или закрытое);
- количество, номинальная стоимость, категории акций, типы привилегированных акций, размещаемых обществом;
- права акционеров-владельцев акций каждой категории и типа;
- размер уставного капитала общества;
- структура и компетенция органов управления общества и порядок принятия ими решений;
- порядок подготовки и проведения общего собрания акционеров;
- иные положения в соответствии с законом.

Для упрощения деятельности АО, как и любого другого хозяйствующего субъекта, при разработке Устава следует очень подробно, с однозначным толкованием проработать все его разделы, особенно те, которые касаются: видов деятельности, категорий, количества, стоимости и порядка распространения акций; компетенции, прав и ответственности органов управления. Важно определить перечень вопросов, которые могут и должны решаться большинством акционеров (общим собранием) - высшим органом Управления. С одной стороны, их должно быть не очень много, чтобы АО как предприятие было управляемым (чтобы для решения оперативных вопросов не требовалось созыва значительного количества членов). С другой стороны, интересы акционеров должны быть соблюдены.

Законодательные акты об акционерных обществах есть в каждой стране, были они и в России. Ещё в первом общем законодательном акте “О товариществах по участкам, или компаниям на акциях”, утверждённом Николаем I 6 декабря 1836 г., правительство не поручалось за успех самого предприятия [96]. В дальнейшем прослеживалась тенденция повышать заинтересованность вкладчиков, охранять их права. Например, в созданной в 1798 г. по указанию императора Павла I акционерной Русско-Американской компании предусматривалось такое правило: каждый из ее директоров обязан был иметь не менее 25 акций, чтобы рядовые акционеры видели персональную заинтересованность высокого начальства в процветании фирмы. А для директоров-распорядителей требования, как правило, ещё более ужесточались, - для них требовалось наличие не менее 100 акций. Таким образом, руководить акционерным обществом могли только знающие и состоятельные акционеры. Предоставляемые им стимулы (зарплата в размере 2-3% от чистой прибыли) были весомой гарантией благополучного хода дел.

Перед революцией насчитывалось около 3000 акционерных обществ. В России действовал хорошо продуманный механизм взаимных гарантий как для государства, так и для населения. Налогами АО облагались весьма умеренно, их доля не превышала 10% прибыли.

АО - способ организации крупной предпринимательской деятельности, связанной с большими капиталами. Поскольку интерес мелких акционеров обычно связан лишь с получением дивидендов, да и само членство в обществе может достаточно быстро меняться в связи с продажей-приобретением его акций, руководители (директора) АО получают почти бесконтрольные возможности распоряжения громадными, по сути чужими капиталами для решения своих задач. Акционерные общества - та организационно-правовая форма, которая позволяет решать сложные экономические задачи, связанные со структурной перестройкой народного хозяйства и привлечением больших инвестиционных ресурсов.

Малое предпринимательство и его поддержка

Переход к рыночным отношениям, поддержка и развитие предпринимательства во всех странах неразрывно связаны с созданием сети небольших предприятий. Мировой опыт показывает, что только они способны активизировать структурную перестройку экономики, предоставить широкую свободу выбора и дополнительные рабочие места, обеспечить быструю окупаемость затрат, оперативно реагировать на изменения потребительского спроса. Наличие большого числа организаций малого бизнеса позволяет развивать конкуренцию, эффективно и в короткие сроки перестраивать производство на выпуск новых товаров и видов продукции, работ, услуг, внедрять научно-технические достижения.

В странах с развитыми рыночными отношениями малое предпринимательство имеет значительную долю в общем количестве организаций (до 90%). Именно малый бизнес обеспечивает 56% занятости населения в США, 76 - в Японии, 82 - в Италии, 61 - в Швеции, 51 - в Германии, на нём базируется эффективная экономическая политика этих стран [97]. Во всём мире основная часть населения занята в малом бизнесе (МБ) - здесь и собственники, имеющие своё дело, и наёмные работники, для которых МБ открывает новые рабочие места. Малый бизнес нужен не только как инструмент для борьбы с монополизмом, но и для формирования условий нормализации экономической и политической обстановки в обществе - создаются средний класс предпринимателей, рабочие места для безработных. Кроме того, МБ - это стабильная налогооблагаемая база. Во всём мире большая часть налогов приходится именно на малые предприятия.

В России также растёт как количество организаций МБ, так и число занятых в них. Так, в 1991 г. в РФ было 268 тысяч субъектов МБ, в том числе строи-

тельных - 51,9 тысяч, в 1992 г. соответственно 560 и 72,9 тысяч, в 1993 - 865 и 92,2 тысячи, в 1994 г. - 1038 тысяч МБ, из них 101 тысяча занималась строительной деятельностью. Среднегодовая численность занятых в организациях МБ в РФ в 1994 г. составила 9,5 млн человек, что на 870 тысяч больше чем в 1993 г. [98]. Правда, в последние годы малый бизнес несколько сократился. На конец 1997 г. среднесписочная численность постоянно работающих на малых предприятиях составила 6,2 млн человек, в том числе в строительстве - 1,54 млн [97].

По данным Госкомстата России на 1 октября 1997 г. в стране функционировало 844 тысячи малых предприятий. С учётом работников, выполняющих работы по договорам, и совместителей, а также предпринимателей, работающих без образования юридического лица, в малом предпринимательстве занято более 12 млн человек. На доходы от этого вида деятельности живёт примерно 27 миллионов россиян. За январь - сентябрь 1997 г. малыми предприятиями произведено продукции, работ и услуг по всем видам деятельности на 188,8 трлн рублей. Это составило почти 7% выпуска всех отраслей экономики России, занимающихся производством товаров и услуг. Выручка от реализации продукции, товаров и услуг составила 289,9 трлн р. - 12% внутреннего валового продукта [99].

В Новосибирске в настоящее время зарегистрировано более 19 тысяч малых предприятий, что в 10 раз больше чем в 1991 г. Численность занятых в малом бизнесе составляет около 95 тыс. человек. Доля Новосибирских организаций малого предпринимательства, занятых в строительстве, составляет 16,3% [100].

В настоящее время все вопросы малого предпринимательства регулируются специальным Федеральным законом РФ "О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации"[101]. В статье 3 данного закона приведены критерии отнесения организации к малому бизнесу. Субъектом малого предпринимательства является коммерческая организация, у которой:

а) в уставном капитале доля участия Российской Федерации, её субъектов, общественных, религиозных организаций, благотворительных и иных фондов не более 25%;

б) доля уставного капитала, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства, не более 25%;

в) средняя численность работников за отчётный период не более:

- в промышленности, строительстве и на транспорте - 100 человек;
- в сельском хозяйстве и научно-технической сфере - 60 человек;
- в оптовой торговле - 50 человек;
- в розничной торговле и бытовом обслуживании населения - 30 человек;
- в других отраслях и видах деятельности - 50 человек.

Многопрофильные организации (осуществляющие несколько видов деятельности) относятся к малым по критерию того вида деятельности, доля которого является наибольшей в годовом объёме оборота (суммарной выручке от реализации продукции, работ и услуг) или прибыли. Выполняемые виды деятельности, кроме того, учитываются для применения отдельных льгот по хозяйственным вопросам, учёту, отчётности и налогообложению субъектов малого предпринимательства.

Предприятие с малой численностью работников может быть любой организационно-правовой формы. Порядок учреждения этих юридических лиц обычный, не имеет принципиальных отличий от других форм.

Субъектами малого предпринимательства являются также физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица.

До IV квартала 1991 г. широко использовался термин “малое предприятие” (МП). В настоящее время по законодательству РФ (ГК РФ) такой формы организаций и предприятий нет. Все МП прошли перерегистрацию и изменили наименования и учредительные документы в соответствии с российскими законами.

Федеральным законом [101] предусмотрены разнообразные формы поддержки малого предпринимательства:

1) прямая государственная поддержка путём создания специальной инфраструктуры поддержки и развития бизнеса, льгот по использованию ресурсов, технологий и научно-технических разработок, упрощённого порядка регистрации и т.п.;

2) разработка государственных программ поддержки - федеральных, региональных, отраслевых и др., содержащих конкретные меры по инфраструктуре и основным направлениям и приоритетам развития малого предпринимательства, по системе льгот и т. п.;

3) создание специальных фондов поддержки (некоммерческих организаций) малого предпринимательства федерального, государственных и муниципальных;

4) неизменность налогового законодательства (не ухудшение благоприятных условий для субъектов малого предпринимательства) в течение первых четырёх лет с момента регистрации, установление льгот по налогообложению;

5) льготы по амортизации, в том числе возможность списывать дополнительно как амортизационные отчисления до 50% первоначальной стоимости основных фондов со сроком службы более трёх лет;

6) льготные условия кредитования - компенсация соответствующей разницы кредитным организациям за счёт средств фондов поддержки малого предпринимательства;

7) создание обществ взаимного кредитования;

8) льготное страхование субъектов малого предпринимательства при участии фондов поддержки;

9) разработка федеральными органами исполнительной власти и органами исполнительной власти субъектов РФ мер по поддержке внешнеэкономической деятельности субъектов малого предпринимательства, а также по их информационной, производственно-технологической поддержке и обеспечению подготовки, переподготовки и повышения кадров для малого бизнеса.

Создан Государственный комитет по поддержке и развитию малого предпринимательства (ГКРП), который занимается проблемами малого бизнеса. На ближайшее время в программу ГКРП входит:

- снижение налоговой нагрузки - сокращение количества налогов до двух и упрощение бухгалтерской отчетности;
- увеличение занятости в течение 1998-99 гг. с 12 до 30 миллионов человек;
- вместо прямого кредитования применение лизинговых, гарантийных и страховых схем;
- создание региональных центров ГКРП по обслуживанию малого бизнеса (от регистрации до обеспечения безопасности);
- обеспечение открытости информации и прозрачности инфраструктуры бизнеса с целью ограждения его от рэкета;
- повышение квалификации и усиление руководства ГКРП с учётом рыночных условий;
- усиление внимания со стороны федеральных и местных органов власти к делам малого бизнеса [102].

В части налогообложения отдельные вновь создаваемые организации МБ пользуются определёнными льготами "... в первые два года работы не уплачивают налог на прибыль вновь созданные малые предприятия (включая созданные до 01.01.94), осуществляющие производство и переработку сельскохозяйственной продукции, производство продовольственных товаров, товаров народного потребления, медицинской техники, лекарственных средств и изделий медицинского назначения..., а также строительство объектов жилищного, производственного, социального и природоохранного назначения (включая ремонтно-строительные работы), при условии, если выручка от указанных видов деятельности превышает 70% от общей суммы выручки от реализации продукции (работ, услуг). Эти МП в третий и четвертый год работы уплачивают налог на прибыль в размере, соответственно, 25 и 50% от основной ставки, если выручка от перечисленных видов деятельности составляет свыше 90% общей суммы выручки от реализации" [103].

Льготы по налогообложению устанавливаются по приоритетным сферам деятельности, которые определяются в федеральных программах государственной поддержки малого предпринимательства. На современном этапе такими отраслями являются:

- а) производство и переработка сельскохозяйственной продукции;
- б) производство продовольственных, промышленных, товаров народного потребления, лекарственных препаратов и медтехники;

- в) оказание производственных, коммунальных и бытовых услуг;
- г) строительство объектов жилищного, производственного и социального назначения;
- д) инновационная деятельность.

Специальный государственный орган по управлению малым бизнесом в России (ГКРП) находится в стадии формирования. В других странах малый бизнес постоянно опекается государства. Например, в США имеется Администрация малого бизнеса (АМБ): федеральный бюджет - 1,2 млрд долларов, штат сотрудников - 4 тыс. чел. (10 региональных и более 100 местных отделений). В Канаде - министерство поддержки МП с численностью работающих в его структурах более 300 чел.

Сектор малого и среднего бизнеса в экономике стран ЕС охватывает почти 15 млн предприятий, на которых занято более 60 млн человек и производится две трети несельскохозяйственной продукции. Именно этот сектор даёт значительную часть технических новинок, впервые выходящих к потребителю. Неудивительно, что поддержка МБ рассматривается в качестве одного из приоритетных направлений экономической политики стран Сообщества как на национальном, так и на региональном уровне [104].

Во многих странах организации малого бизнеса имеют льготы по налогообложению. Так, в Японии мелкие и средние предприятия пользуются налоговыми льготами в виде пониженных ставок по местным налогам. Если годовой доход корпорации не более 3,5 млн йен, действует ставка 6%, от 3,5 до 7 млн - 9%, свыше 7 млн - 12% [105].

Налоговые льготы в виде пониженных ставок для малого и среднего бизнеса действуют и в США. Налог на чистую прибыль компаний взимается в США по трехразрядной шкале ставок: 15% - на первые 50 тыс. долларов, 25% - на следующие 25 тыс. долларов и 34% - сверх этих сумм [106].

Малое предпринимательство в строительной деятельности достаточно распространено: каждая десятая организация малого бизнеса - строительная и каждый четвёртый работник, занятый в сфере малого предпринимательства, - строитель. К тому же субъекты малого предпринимательства, занимающиеся строительной деятельностью, пользуются льготами по налогообложению.

Виды строительных организаций

Термин “строительная” в наименовании любой организации означает её отраслевую принадлежность. К строительным организациям относят организации, в выручке которых наибольшую долю занимает выручка от строительной деятельности. В настоящее время строительной деятельностью может заниматься любая коммерческая и некоммерческая организация, имеющая соответствующие лицензии и в уставе которой среди возможных видов деятельности записана и строительная.

Развитие рыночных отношений, приватизация государственных строительных предприятий, их разукрупнение привели к тому, что в чистом виде “строительных” организаций практически не осталось. Для того чтобы нормально существовать в современных условиях, все организации занимаются различными видами деятельности. Так, если в 1991 г. в общем объеме работ и услуг, выполненных всеми строительными организациями, доля услуг нестроительного характера составляла 9,5%, то в 1997 г. она увеличилась до 17,1% [2]. Но в то же время у всех организаций, выполняющих различные ремонтно-строительные, строительные-монтажные работы и производящих строительные конструкции, есть общие признаки.

Все организации, занимающиеся строительной деятельностью, можно сгруппировать по нескольким признакам.

А. По формам собственности:

- частные (индивидуальные, семейные, ХТ и ХО, производственные кооперативы);

- государственные (государственные и муниципальные унитарные предприятия на праве хозяйственного ведения, федеральные казенные предприятия).

По состоянию на 1 апреля 1998 г. из 289,1 тысяч организаций, в той или иной мере занимающихся строительной деятельностью, 244,9 тысяч (84,7 %) - частные и 15,7 тысячи - государственные и муниципальные [107]. В общем объеме подрядных работ, выполненных строительными организациями, наибольшую долю занимают частные (табл. 15) [2].

Таблица 15

Объем подрядных работ, выполненных строительными организациями различных форм собственности, в 1993 - 1997 гг. (в % к итогу)

Форма собственности	1993	1994	1995	1996	1997
Всего выполнено подрядных работ	100	100	100	100	100
из них по формам собственности:					
- государственная	28,4	20,5	12,8	12,3	12,8
- смешанная российская	41,3	47,5	43,5	35,9	34,9
- частная	27,8	29,7	41,1	50,1	51,4
- муниципальная	1,7	1,4	1,2	0,8	0,9

Б. По объемам хозяйственного оборота и численности:

а) организации с малой численностью работников (до 100 работников) - малый бизнес;

б) объединения - союзы, ассоциации (некоммерческие организации) - для защиты общих интересов и в целях координации информационной, инвестиционной и инновационной деятельности группы организаций строительного комплекса;

в) прочие организации (коммерческие и некоммерческие с численностью работников более 100 человек) - ХТ, ХО, АО и другие.

В. По формам общественного разделения труда в соответствии со специализацией на выполнение отдельных видов работ и функций:

1) *генподрядные* (заключают контракты с заказчиками на законченные объекты или комплексы работ - прямые договора) и *субподрядные* - работают по договорам с генподрядчиками, выполняют отдельные виды строительных работ;

2) по видам выполняемых СМР (строительная организация по производству отделочных работ, общестроительных работ, возведению нулевых циклов и т.п.);

3) по видам строительства (сельское, транспортное, дорожное, промышленное, жилищное строительство и др.);

4) по кооперации (строительные тресты, домостроительные комбинаты, проектно-строительные и промышленно-строительные объединения).

За рубежом фирмы, участвующие в капитальном строительстве, подразделяют на инженерно-строительные, подрядные и фирмы-менеджеры [12]. К числу первых относятся фирмы, у которых инжиниринговая деятельность (услуги коммерческого характера по подготовке и обеспечению проектирования и строительства объекта) является самостоятельным направлением. Подрядные фирмы непосредственно участвуют в сооружении объектов на условиях частного (субподряд) или генерального подряда. Специализированные фирмы-менеджеры работают по контрактам на управление строительством (сами строительно-монтажные работы персонал таких фирм не выполняет) - осуществляют профессиональное управление проектами и строительными работами на объекте.

В условиях рыночной экономики большинство строительных организаций, особенно с большой численностью и оборотами (годовыми объёмами работ), имеют диверсифицированную структуру (*diversificatio* - лат., - изменение, разнообразие; распространение хозяйственной деятельности на новые сферы: расширение номенклатуры продукции, видов выполняемых работ, предоставляемых услуг и т.п.), позволяющую быстро перенастраиваться с одного вида деятельности на другой. Мировая практика показала, что узкая специализация в строительстве не имеет перспектив и даже вредна. Российские строительные организации с переходом на рыночные условия деятельности выполняют значительное количество работ и услуг нестроительного характера. Так, в марте 1998 г., крупными и средними организациями отрасли "строительство" произведено товаров, работ и услуг на сумму 11,6 млрд р., их них доля работ нестроительного характера составила 17,1% [108].

Современная строительная организация должна заниматься и промышленной деятельностью, и торговлей и многим-многом другим, потому что в месте её дислокации может в какие-то периоды и не оказаться постоянного фронта строительных работ. Для обеспечения нормальных хозяйственных ре-

зультатов строительные организации должны быть мобильными как по территории и видам деятельности, так и по организационной структуре. Специалисты-практики пришли к заключению, что строительная организация должна состоять из трёх частей [109]. Ядро - из постоянных работников (20-30% средней потребной численности). Вторая часть - группа контрактных работников, нанятых специально для сооружения конкретного объекта (около 40% численности). И, наконец, временные работники - на период пиковых объёмов работ на строительной площадке.

Любой хозяйствующий субъект, в том числе и строительная организация, прежде чем заниматься каким-то видом деятельности, должен пройти процесс учреждения, государственной регистрации и получить все необходимые разрешения на выполнение соответствующих видов деятельности.

2.2. Учреждение и основы деятельности строительных организаций

Основа деятельности коммерческих организаций

Строительные организации, являясь юридическими лицами, руководствуются в своей деятельности ГК РФ [51] и другими законодательными актами. Юридическое лицо или физическое лицо как субъект предпринимательской деятельности (фирма), может осуществлять *любые виды деятельности* (один или несколько), предусмотренные его уставом и не запрещенные законом.

Определенные виды деятельности могут выполняться только государственными предприятиями (оговорено в законах - производство оружия, наркотиков, драгоценных металлов, орденов, медалей и др.). Отдельные виды деятельности, в том числе строительная, могут осуществляться только на основании специального разрешения - лицензии [110].

Строительная или иная организация (предприятие) *самостоятельно планирует* свою деятельность и определяет перспективы развития, исходя из спроса на выпускаемую продукцию и на основе заключённых с потребителями (заказчиками), соисполнителями (субподрядчиками) и поставщиками материально-технических ресурсов договоров, контрактов, соглашений.

Цены и тарифы на продукцию и услуги организация устанавливает самостоятельно или на договорной основе. В отдельных случаях, предусмотренных законодательством РФ, устанавливаются договорные цены, в частности, - на производство СМР и строительство объектов.

Государство имеет право регулировать цены на продукцию предприятий-монополистов.

Финансовые ресурсы организаций образуются за счёт:

- прибыли;
- амортизационных отчислений;

- средств от продажи ценных бумаг (акций, облигаций);
- паевых и иных взносов их участников, членов трудового коллектива, граждан, других организаций и предприятий;
- кредитов и других законных поступлений.

Организация как юридическое лицо имеет право открывать **расчетные и другие счета в любом коммерческом банке**. Она несёт ответственность за соблюдение кредитных договоров и расчетной дисциплины и, если не выполняет свои обязательства по расчётам, то может быть признана неплатежеспособной (банкротом) - в соответствии с законом о банкротстве [111].

Фирма имеет право самостоятельно осуществлять **внешнеэкономическую деятельность** (по лицензии). Все валютные взаимоотношения с государством регулируются законами. Валютная прибыль после уплаты налогов в бюджеты (федеральный и местный) используется организацией самостоятельно. Она, кроме того, имеет право приобретать валюту на аукционах, валютных биржах, у юридических лиц и граждан.

Взаимоотношения фирмы с работниками строятся на основе трудовых договоров (контрактов). Формы, системы и размер оплаты труда работников и другие их доходы фирма устанавливает самостоятельно, но минимальный размер заработной платы, установленный федеральным законодательством, должен быть обеспечен. Эти вопросы обычно оговариваются в уставе организации (как юридического лица) и подробно рассмотрены в п. 3.2 настоящего учебного пособия.

Социальное обеспечение, социальное и медицинское страхование работников и членов их семей регулируется действующим законодательством. Фирма обязана обеспечить своим работникам безопасные условия труда. Она также несёт ответственность за ущерб их здоровью и трудоспособности (обеспечивает выплату пенсий по инвалидности и иждивенцам, компенсации ущерба от несчастных случаев). Льготы, дополнительные отпуска и поощрения она устанавливает самостоятельно.

Любая организация обязана вести **бухгалтерскую и статистическую отчетность**. Она должна публиковать данные о своей деятельности (включая годовые балансы). Перечень сведений, которые не могут быть коммерческой тайной, определяет Правительство РФ [112]. За искажение отчетности должностные лица несут административную, материальную и уголовную ответственность (по законам). Соответствующие государственные органы могут периодически проверять деятельность предприятий (налоговые, антимонопольные, природоохранные и др.). Результаты проверок сообщаются руководству и собственникам фирмы.

За нарушение своих обязательств и правил предпринимательской деятельности организации и предприятия несут ответственность по закону (например, нарушения по договорам, кредитам, расчётам, налогам наказываются применением штрафных санкций, производство вредных для здоровья товаров и т.п. нарушения - вплоть до уголовной ответственности). За нарушение правил

природопользования деятельность фирмы может быть приостановлена. Она обязана возместить нанесенный ущерб.

По вопросам налогообложения строительные организации руководствуются соответствующими Законами РФ, Указами Президента РФ и инструктивными материалами (более подробно эти вопросы рассмотрены в п. 4.3 настоящего пособия).

Строительные организации создаются чаще всего в виде юридических лиц. Юридическое лицо любой организационно-правовой формы перед началом деятельности в соответствии с законодательством РФ должно быть зарегистрировано.

Порядок учреждения и регистрации предприятия

Любая организация или предприятие создаётся путём учреждения. Процесс учреждения как коммерческой, так и некоммерческой организации заключается в следующем:

1) собственник (собственники, учредители) принимает решение о создании организации (предприятия). Государственное предприятие может быть создано по решению собственника имущества (Правительства РФ, исполнительного органа власти субъекта федерации, местного исполнительного органа) или уполномоченного им органа (по решению государственного комитета по управлению имуществом). Кроме того, предприятие может быть создано в результате принудительного разделения другого предприятия в соответствии с антимонопольным законодательством;

2) разрабатываются учредительные документы, предусмотренные ГК РФ для соответствующей организационно-правовой формы юридического лица (устав, решение о создании или договор учредителей, общее положение об организации);

3) осуществляется государственная регистрация.

Учредительные документы разрабатываются самими собственниками (учредителями), которые для этих целей могут привлекать на договорной основе консультационные юридические фирмы или пользоваться услугами отдельных специалистов.

В учредительных документах юридического лица должны содержаться обязательные сведения:

- ◆ наименование юридического лица (с отражением организационно-правовой формы);
- ◆ место его нахождения (юридический адрес, телефон и т.п.);
- ◆ порядок управления деятельностью организации;
- ◆ предмет и цели деятельности юридического лица (для некоммерческих организаций и унитарных предприятий - в обязательном порядке);

- ◆ другие сведения, предусмотренные законом (ГК РФ, гл. 4 [51]) для соответствующего вида и организационно-правовой формы юридических лиц.

В учредительном договоре учредители обязуются создать юридическое лицо, определяют порядок совместной деятельности по его созданию, условия передачи ему своего имущества и участия в его деятельности, условия и порядок распределения между участниками прибыли и убытков, управления деятельностью созданного юридического лица и выхода участников из его состава.

Учредительные документы, предусмотренные для отдельных видов юридических лиц, следующие [51]:

- для **товариществ** - учредительный договор (подписывается всеми полными товарищами), кроме перечисленных выше содержит сведения о размере и составе складочного капитала (для товариществ на вере - дополнительно совокупный размер вкладов, вносимых вкладчиками); о размере и порядке изменения долей каждого из полных товарищей; о размере, составе, сроках и порядке внесения вкладов полными товарищами и об ответственности за их соблюдение;

- для **обществ с ограниченной или дополнительной ответственностью** - учредительный договор (не нужен, если учредитель один; подписывается учредителями) и устав, который должен содержать кроме уже перечисленных, сведения о составе и компетенции органов управления и порядке принятия ими решений; о размере уставного капитала на дату регистрации учредительных документов; о размере долей каждого из участников, составе, сроках и порядке внесения вкладов участниками и об ответственности за их соблюдение;

- для **акционерных обществ** (АО) - договор о создании (не обязателен; заключается учредителями) и устав, в котором также подробно определяются состав и компетенция органов управления и порядок принятия ими решений; размер уставного капитала, который ограничивается по закону минимальными размерами (100 или 1000 размеров минимальных месячных оплат труда); категории выпускаемых акций, их номинал и количество, права акционеров (в договоре о создании - порядок создания АО);

- для **унитарных предприятий** - устав, в котором также указываются собственник, порядок управления деятельностью, размер уставного фонда, порядок и источники его формирования;

- для **производственных и потребительских кооперативов** - устав (утверждается общим собранием участников), в котором кроме обязательных содержатся также сведения о порядке управления деятельностью, составе и компетенции органов управления, порядке принятия решений; о размере паевых взносов и ответственности членов за их неуплату; о распределении прибыли и убытков; об ответственности членов по долгам кооператива;

- для **фондов** - устав, в котором кроме общих обязательных сведений определяется порядок управления деятельностью фонда и формирование его ор-

ганов (в том числе попечительского совета), порядок назначения и освобождения должностных лиц, сведения о судьбе имущества при ликвидации фонда;

- для **объединений** - учредительный договор и устав, в которых приводятся сведения о наименовании, включающем указание на предмет деятельности и слово “Союз” или “Ассоциация”; о месте нахождения; порядке управления деятельностью, составе и компетенции органов управления и порядке принятия решений; о судьбе имущества при ликвидации объединения.

В уставе рекомендуется приводить перечень видов деятельности юридического лица. Устав утверждается учредителями.

Требование обязательной государственной регистрации как юридических лиц, так и индивидуальных предпринимателей содержится в гражданском кодексе РФ [51, ст. 23 и 51]. Осуществление предпринимательской деятельности без регистрации считается противозаконным, и за такие действия предусмотрена уголовная ответственность (ст. 171 УК РФ).

Порядок государственной регистрации субъектов предпринимательской деятельности определён в специальном положении, введённом Указом Президента РФ 08.07.94 [87]. Для регистрации предприятия его учредители лично или по почте представляют в орган, осуществляющий регистрацию (администрацию района, города, области) следующие документы:

- заявление учредителей о регистрации предприятия, составленное в произвольной форме и подписанное учредителями;
- утверждённый учредителями устав предприятия;
- решение о создании или договор учредителей;
- документы, подтверждающие оплату не менее 50 % уставного капитала (для государственных предприятий - уставного фонда);
- свидетельство об уплате государственной пошлины;
- документ о согласовании с соответствующим комитетом по управлению имуществом (или иным уполномоченным органом) величины и способа оплаты вклада унитарного предприятия, являющегося учредителем (кроме внесения вкладов в денежной форме за счет прибыли);
- документ, подтверждающий согласие государственного комитета по антимонопольной политике (ГКАП) РФ.

7 февраля 1994 г. введено в действие постановление правительства “О размерах сборов за регистрацию предприятий всех организационно-правовых форм”. Им установлены следующие размеры сборов. Индивидуальные предприниматели, филиалы и другие структурные подразделения за свою регистрацию должны вносить пять минимальных зарплат, лица всех организационно-правовых форм - пятнадцать. За перерегистрацию взимается регистрационный сбор в размере 50% от этих сумм [113].

Решение о регистрации или об отказе должно быть принято регистрирующим органом не позднее трех дней со дня получения документов и не позднее месячного срока с момента отправки всех необходимых документов по почте.

Регистрация осуществляется путем присвоения предприятию номера в журнале регистрации, проставления штампа регистрирующего органа на уставе предприятия и подписи должностного лица, ответственного за регистрацию. Отказ в регистрации допускается только в случаях несоответствия представленных документов и состава содержащихся в них сведений Положению о государственной регистрации [87].

Юридическое лицо считается созданным с момента его государственной регистрации. При этом регистрация проходит в несколько этапов:

1) после записи в журнале регистрации юридическое лицо получает временное свидетельство о регистрации;

2) осуществляется обязательная постановка на учет в налоговом органе по месту регистрации;

3) открываются счета в банках (один или несколько) расчетный текущий счет, валютные счета (по каждой валюте), ссудные депозитные счета (по мере необходимости), бюджетные счета (также по мере необходимости);

4) производится оплата части уставного капитала (фонда), указанной в решении о создании предприятия или договоре учредителей (оставшаяся часть уставного капитала вносится в течение первого года деятельности);

5) в регистрирующий орган представляется справка об оплате части уставного капитала (фонда) - не позднее 30 дней после получения временного свидетельства о госрегистрации (в противном случае регистрация считается недействительной);

6) получение постоянного свидетельства о регистрации.

В соответствии с Гражданским Кодексом РФ государственная регистрация должна проводиться органами юстиции. Но в настоящее время единая система регистрации в России пока не сложилась. Министерство юстиции РФ регистрирует только общественные и некоторые другие организации. Коммерческие организации и предприятия регистрируются местными органами власти [114].

Предприятие, прошедшее государственную регистрацию, может заниматься любой деятельностью, зафиксированной в его уставе. На отдельные виды деятельности, в том числе и на строительную, требуется получение специального разрешения (лицензии).

Лицензирование строительной деятельности

Лицензия (лат. - licentia) - разрешение, право. Продукция строительства и сама строительная деятельность связаны с обеспечением жизнедеятельности человека. Если строительство ведётся из некачественных или экологически вредных материалов, то его результаты могут оказывать разрушительное действие как на человека, так и на окружающую среду. Поэтому практически все ви-

ды строительной деятельности подлежат лицензированию, то есть на их выполнение необходимо иметь специальное разрешение.

С 01.01.92 в Российской Федерации осуществляется лицензирование строительной деятельности. Оно представляет собой один из инструментов государственного регулирования инвестиционно-строительной деятельности.

В настоящее время основой лицензирования являются “Положение о лицензировании строительной деятельности”, утверждённое Постановлением Правительства РФ от 25 марта 1996 г. (№ 351) [115], общий порядок ведения лицензионной деятельности в РФ, утверждённый Постановлением Правительства РФ от 24 декабря 1994 г. № 1418 “О лицензировании отдельных видов деятельности” [110] и “Перечень работ, составляющих виды строительной деятельности, осуществляемых на основании лицензии”, утверждённый приказом Министерства строительства Российской Федерации №17-119 от 05.09.96 [116].

Начиная с 01.01.94 осуществление строительной деятельности без лицензирования на территории РФ запрещено. Перечень видов строительной деятельности, на выполнение которых требуются лицензии, включает восемь групп (более сорока наименований работ).

I. Разработка градостроительной документации.

II. Топографо-геодезические и картографические работы.

III. Архитектурная деятельность.

IV. Выполнение инженерных изысканий для строительства.

V. Выполнение проектных работ.

VI. Выполнение строительно-монтажных работ.

VII. Производство отдельных видов строительных материалов, конструкций и изделий.

VIII. Инжиниринговые услуги.

Этот перечень охватывает практически все виды строительных и проектно-изыскательских работ (ПИР). Любая организация (юридическое лицо) или физическое лицо могут получить лицензию на осуществление профессиональной деятельности в области строительства. Такую лицензию (для физических лиц - квалификационный сертификат) могут выдавать **лицензионные органы** - Федеральный лицензионный центр при Госстрое России или органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации (территориальные лицензионные центры). Лицензии, выданные Федеральным центром, действительны на всей территории РФ, в странах СНГ и за рубежом. Лицензии, полученные в территориальных центрах, действительны только на территории соответствующего субъекта Федерации.

Для получения лицензии на строительную деятельность организация (лицензиат) должна представить в лицензионный орган следующие документы:

1) заявление о выдаче лицензии с указанием юридических реквизитов, вида строительной деятельности, особых условий осуществления лицензируемого вида строительной деятельности, срока действия лицензии;

2) копии учредительных документов;

- 3) копию свидетельства о государственной регистрации юридического лица;
- 4) документ, подтверждающий оплату рассмотрения заявления о выдаче лицензии;
- 5) справку из налогового органа о постановке на учёт;
- 6) сведения о квалификации специалистов и рабочих;
- 7) сведения о нормативно-технической базе;
- 8) сведения о системе контроля качества работ;
- 9) сведения об организации охраны труда и окружающей природной среды, об условиях соблюдения пожарной безопасности;
- 10) справка страховой компании о страховании строительных рисков.

Решение о выдаче лицензии принимается в течение 30 дней со дня получения всех необходимых документов. Лицензия выдаётся на срок не менее трёх лет (по просьбе заявителя срок может быть сокращён), оформляется на типовом бланке, подписывается руководителем лицензионного органа и заверяется печатью этого органа.

Для получения лицензии по некоторым специальным видам работ [117] необходимо предварительно пройти экспертизу в специализированных экспертных базовых центрах, роль которых выполняют НИИ, ПИИ, ВУЗы и другие организации и учреждения, обладающие соответствующим научно-техническим потенциалом и опытом.

Основанием отказа в выдаче лицензии может быть наличие в представленных заявителем документах недостоверной, ложной или искажённой информации и отрицательное экспертное заключение.

Лицензия может быть приостановлена или аннулирована, на что нужны веские причины или заявление лицензиата [115].

За рубежом лицензируются не организации (предприятия), а физические лица.

С 1994 г. в России также, сначала в порядке эксперимента, а затем на постоянной нормативной основе (приказ бывшего Министра России № 17-117 от 05.09.96) и пока на добровольной основе введена государственная сертификация физических лиц на осуществление профессиональной деятельности в области строительства. Из 1200 инженерных должностей, занятых в строительстве, сертифицироваться будут 214 (18%) [118]. Это около 200 тысяч работников, занятых такими функциями:

- входной контроль качества оборудования, материалов;
- контроль качества работ на всех стадиях;
- выходной контроль;
- технический надзор;
- авторский надзор;
- организационно-технологическая подготовка производства;
- обеспечение эксплуатации машин, механизмов, энергосистем;

- снабжение инструментом, оснасткой, средствами механизации и автоматизации;
- охрана окружающей среды.

Необходимость введения профессиональных лицензий (государственных квалификационных сертификатов) возникла в связи с тем, что при распространённой в современных условиях форме лицензирования организаций (предприятий) всю материальную ответственность несёт коллектив в целом, в том числе и невиновные, а непосредственный виновник (ГИП, главный инженер, прораб) может безнаказанно уволиться, работать на другом предприятии и дальше нарушать нормативные требования.

2.3. Особенности деятельности организаций строительного комплекса

Особенности строительства

Строительство, в отличие от промышленности и других отраслей народного хозяйства, обладает рядом специфических особенностей.

Все особенности строительства как отрасли можно условно подразделить на две группы (рис. 6).

Первая группа - “*Технико-экономические особенности (ТЭО)*” - определяются техническими особенностями строительной продукции и строительного производства.

Вторая группа - “*Организационно-экономические особенности (ОЭО)*” - определяются условиями застройки, принадлежностью и назначением строящихся объектов, характером управления и организации строительства.

Итак, I группа особенностей - ТЭО - вызвана наличием специфических отличий строительной продукции и строительного производства от продукции и производств в других отраслях народного хозяйства.

Особенности строительной продукции по сравнению, например, с продукцией машиностроения и других отраслей промышленности выражаются в том, что строительная продукция:

- неподвижна и территориально закреплена (каждое здание сооружается на специально отведённой площадке в соответствии с планом городской застройки или схемой застройки территории);

- многообразна (практически нет одинаковых зданий, даже жилые дома, строящиеся по типовым проектам, отличаются между собой фундаментами, отделкой и некоторыми конструкциями);

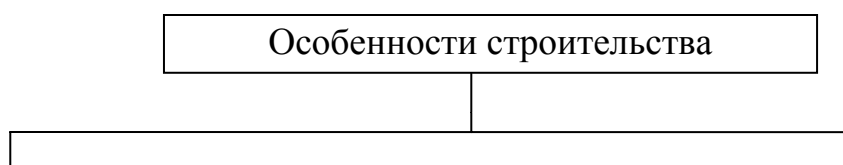




Рис. 6. Классификация особенностей строительства

- имеет большие размеры;
- многодетальна и сложна (номенклатура применяемых в строительстве материалов, деталей и конструкций достигает нескольких сотен наименований);

- материалоемка и имеет большой вес (материальные затраты в стоимости строительства зданий достигают 70% и более);
- носит индивидуальный характер (каждый объект или комплекс строительно-монтажных работ выполняется по отдельному проекту);
- капиталоемка - требует больших единовременных затрат инвестиционных ресурсов;
- имеет длительный срок службы (средний срок эксплуатации строений около пятидесяти лет).

Основные *особенности строительного производства* следующие:

- длительность производственного цикла;
- работа на открытом воздухе - влияние климатических и погодных условий;
- зависимость от местных условий (геологических, гидрогеологических, климатических, сейсмологических и т.п.);
- передвижной характер ведения работ (постоянное перемещение производственной базы и рабочих с одной строительной площадки на другую);
- необходимость освоения вновь созданных производственных мощностей (доведение выпуска продукции до заданного или проектного уровня).

К *организационно-экономическим особенностям* строительства можно отнести такие, как:

- ◆ строительство на заказ (практически на каждый строящийся объект или выполняемый комплекс работ заключается договор строительного подряда, то есть заранее известен потребитель строительной продукции);
- ◆ большое количество участников строительства - в создании любого объекта принимают участие инвесторы, заказчики, проектировщики, генподрядчики и субподрядчики;
- ◆ многообразие хозяйственных связей строительства с другими отраслями народного хозяйства - строительство невозможно без поставок разнообразных материалов, деталей, конструкций, технологического оборудования, строительных и дорожных машин и механизмов, услуг различных сервисных и обслуживающих организаций и др.;
- ◆ степень освоённости застраиваемой территории (строительство может вестись в городской черте, в удалённых от производственной и коммунальной инфраструктуры районах, в зонах пионерного освоения территорий, например, БАМ и т.п.);
- ◆ необходимость комплексного строительства (производственные объекты с жильём, жильё - с благоустройством, социальными, культурно-бытовыми и образовательными учреждениями и т.п.);
- ◆ особенности отраслей, для которых сооружаются объекты (например, сельское хозяйство, трубопроводы, аэродромы и т.п.).

Влияние отраслевых особенностей на экономику строительной организации

Из-за имеющихся особенностей экономика строительства значительно отличается от экономики других отраслей народного хозяйства и промышленности. Одни и те же экономические показатели в строительстве определяются совершенно по-другому (в отличие от других отраслей). К тому же, особенности строительства значительно влияют на результаты деятельности строительных организаций. Включая в перечень выполняемых видов деятельности строительную, организации должны знать и учитывать влияние отраслевых особенностей.

Рассмотрим имеющиеся различия на примере действия конкретных особенностей.

Неподвижность строительной продукции приводит к необходимости передвижного характера работ. Эта особенность имеет такие последствия - значительные расходы, связанные с транспортировкой строительных материалов, конструкций, перевозкой рабочих, перебазировкой строительных машин. Возникает необходимость создания временных сооружений для рабочих и инженерно-технических работников (ИТР), что приводит к увеличению накладных расходов, связанных с организацией производства и обслуживанием рабочих.

Большие размеры продукции, её сложность и многодетальность, материалоемкость вызывают большие затраты на материалы, их доля в общих затратах достигает 60% и более. Требуется применение мощной техники, создание складских площадей для хранения материалов, возникает необходимость комплектации материалов и конструкций. Возрастает потребность строительных предприятий в значительных оборотных средствах на создание запасов материалов.

Продукция строительства **капиталоемка** - большая единовременная потребность в инвестициях на капитальные вложения. В современных условиях (инфляция, дорогие источники инвестиционных ресурсов и т.п.) сложно изыскать значительные суммы для строительства даже небольшого по размерам и мощности объекта. Необходимо пользоваться заёмными средствами (ссудами, кредитами), которые относительно дороги.

Многообразие и индивидуальный характер возводимых объектов приводят к особенностям ценообразования на строительную продукцию. На каждый объект создается свой проект и составляется своя смета, в которой учитываются все затраты на строительство и монтаж. В строительстве индивидуальная цена (договорная) на каждый сооружаемый объект или выполняемый комплекс работ. Сложно найти даже два объекта с одинаковыми затратами. Исключение могут составлять мелкие типовые объекты, сооружаемые в одинаковых территориальных условиях. На строительство каждого объекта между заказчиком и подрядчиком заключается контракт со своей договорной ценой.

Длительный срок службы строительной продукции требует применения долговечных и прочных материалов, прогрессивных архитектурных и конструктивных решений (во избежание преждевременного физического и морального износа). При проектировании необходимо детально изучать все имеющиеся научно-технические достижения, проводить варианты сравнения по одним и тем же объектам - повышаются затраты на проектно-изыскательские работы.

Ряд особенностей экономики строительства связан с тем, что продукция выполняется **на заказ** - возникают особенности в финансировании затрат на строительство, в системе расчётов за строительную продукцию, в системе материально-технического обеспечения строительства. Заранее известен покупатель (потребитель) продукции, можно продавать незаконченные объекты - возникает незавершенное строительство. Если положение заказчика неустойчиво, можно заранее избежать с ним сделки, выбрать платежеспособного партнера и с ним заключать договор подряда. В рыночных условиях повышаются требования и к подрядчикам со стороны заказчиков. Они могут выбирать для своего строительства наиболее опытных и авторитетных (или дешевых) исполнителей на конкурсной основе.

Длительность производственного цикла в строительстве сопряжена с образованием больших размеров незавершенного строительного производства (НСП), появлением расчетов за этапы и комплексы работ (то есть не за полностью готовые к эксплуатации объекты).

У подрядчиков в отдельных случаях резко возрастает потребность в оборотных средствах под НСП, которая в основном покрывается за счёт заёмных средств (дорогостоящих кредитов). Возникает необходимость страхования незавершенных объектов от стихийных бедствий и других неблагоприятных случаев, возрастают затраты подрядчиков (себестоимость СМР).

При расчётах за строительную продукцию между заказчиками и подрядными строительными организациями используют понятия незавершенное строительство и незавершенное строительное производство. Они характеризуют незавершенную продукцию (соответственно, строительства и строительного производства). **Незавершенное строительство** (НС) представляет собой стоимость незаконченных строительством и несданных в эксплуатацию зданий и сооружений, стоимость смонтированного и находящегося в монтаже оборудования, стоимость монтажа оборудования и другие затраты, оплаченные заказчиком по не введённым в действие объектам строительства. НС отражается на балансе заказчика. **Незавершенное строительное производство** - это объем строительных и монтажных работ, выполненный подрядными строительными организациями на незаконченных и несданных заказчиком объектах. НСП учитывается на балансе подрядной строительной организации. Его размеры целиком определяются принятой в договорах подряда (контрактах) формой взаиморасчетов между заказчиками и подрядчиками. Чем выше технологическая

(стоимостная) готовность расчетной единицы (“под ключ”, объект, этап, комплекс, объем работ), тем больше размеры НСП у подрядчика.

Большое число участников привело к созданию особых организационных форм в управлении процессом строительства - возникают службы генподрядчика, субподрядчика, заказчика.

Работа на открытом воздухе приводит к сложностям в использовании рабочей силы - возможны потери рабочего времени из-за погодных условий (возникает так называемое “зимнее удорожание”) - снижается производительность труда, объёмы выполняемых СМР, возрастает себестоимость их производства и реализации.

3. РЕСУРСЫ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

3.1. Материально-техническая база и материально-техническое обеспечение строительных организаций

Материально-техническая база строительства

Строительство - одна из самых материалоемких отраслей. При сооружении объектов, их реконструкции и ремонтно-строительных работах используются услуги и продукция большинства отраслей промышленности и народного хозяйства.

Доля материальных затрат при производстве строительной продукции достигает 70%. Переход к рыночным основам хозяйствования в строительном комплексе России сопровождается значительным увеличением затрат на материалы. Так, при росте сметных цен на строительно-монтажные работы на начало 1998 г. (по сравнению с 1991 г.) в 7943 раза рост сметных цен на материалы составил 8122 раза [119]. По отдельным видам строительных материалов, изделий и конструкций наблюдается ещё большее увеличение цен (табл.16).

В условиях рынка организации, занимающиеся строительной деятельностью, самостоятельно обеспечивают своё производство всеми необходимыми материалами, деталями, конструкциями, машинами и оборудованием, заключая договоры купли-продажи или поставки с производителями, посредниками или, приобретая материально-технические ресурсы (МТР) на рынке (на товарных биржах, в оптовых и розничных магазинах строительных материалов).

В капитальном строительстве потребляется практически вся продукция промышленности строительных материалов, более 30% древесины, значительная часть продукции машиностроения, химической и других отраслей промышленности. Для монтажа и установки в сферу строительства поступает более 50% оборудования, изготовленного в нашей стране и привозимого извне.

Таблица 16

Динамика сметных цен на отдельные группы материалов, изделий и конструкций, применяемых в строительстве (составлено по [119])

Наименование	1984г	1991	1991)	1992)	1993)	1994)	1995)	1996)	1997)
1.Нерудные материалы	0,632	1	5,47	40,8	368	1517	3903	4998	4955
2.Вяжущие материалы	0,494	1	13,78	67,13	548	1741	5576	7555	7766
3.Бетоны, растворы	0,633	1	12,72	64,93	597	2070	5716	7517	7530
4.Железобетонные и бетонные изделия	0,585	1	15,7	71,75	776	3267	7145	10202	10051
5.Металлические конструкции и детали	0,658	1	15,11	78,65	727	2248	6629	8873	8737
6.Изделия из древесины	0,512	1	23,89	47,51	462	958	2483	3665	3400
7.Рулонные и полимерные материалы	0,593	1	21,3	82,75	586	1935	6252	7562	7353
8.Плитки керамические	0,54	1	16,83	47,74	445	1626	5233	7157	6905
9.Лакокрасочные материалы	0,548	1	17,49	58,59	496	2598	8459	10741	9882
10.Трубы и изделия для сантехнических работ	0,615	1	20,03	103,6	804	2193	6335	9447	9950
11.Изделия для электротехнических работ	0,682	1	13,5	85,11	559	1742	7173	9583	9278

Примечание: *) - по состоянию на декабрь соответствующего года.

В совокупности производства, поставляющие строительству материалы, конструкции, детали, строительную технику, оборудование, обеспечивающие техническое обслуживание строительных машин и транспорта, составляют материально-техническую базу (МТБ) строительства.

МТБ строительства подразделяется на межотраслевую и отраслевую части. Межотраслевая часть - отрасли, производящие средства производства - металлургия, химическая и нефтехимическая промышленности, лесная и целлюлозно-бумажная промышленность, угольная и др.

Основой отраслевой части МТБ является промышленность строительных материалов (ПСМ). До 1989 г. промышленность строительных материалов была представлена Министерством строительных материалов РСФСР. Затем оно было преобразовано в концерн, в состав которого входило более 1000 предприятий и организаций, осуществляющих производство строительных материалов и изделий, производство сантехнического оборудования, сервисное обслуживание. Концерн включал, кроме того, торговые объединения, комплектующие организации, посреднические фирмы, учебные заведения и другие организации. С 1992 г. концерн преобразован в акционерное общество (более 900 организаций и предприятий, в т.ч. несколько частных).

В последнее время МТБ характеризуется снижением применения машин, механизмов и оборудования для производства СМР, возрастает доля и уровень применения в строительстве ручного труда. Это вызвано многократным (в 1000 и более раз) повышением цен на строительные машины. Если в 1984 г. стоимость машино-смены крана “Ивановец” была кратной 10 заработным платам квалифицированного рабочего, то в 1992 г. - 50-и, а сейчас - ещё на порядок выше.

С 1992 г. начинают развиваться как материальная основа строительного производства подсобные производства и обслуживающие хозяйства на балансе строительно-монтажных организаций. Относительно дешевая продукция (минимальные накладные расходы) оказалась более конкурентоспособной по сравнению с продукцией предприятий промышленности строительных материалов. Кроме того, начинает реализовываться программа “Стройпрогресс - 2000”, составной элемент которой - демонополизация предприятий строительных материалов (их разукрупнение).

Общее падение инвестиционной активности в последние годы привело к снижению масштабов строительства, что сказалось и на производстве строительных материалов. Из-за уменьшения спроса сократился выпуск многих строительных материалов и деталей. Например, по сравнению с 1992 г. в 1993 производство цемента составило 81% (в 1994 г. снизилось до 75% к уровню 1993), стеновых материалов - 88% (в 1994, по сравнению с предыдущим, сборного железобетона произведено лишь 69%, линолеума и стекла - 97% и т.д.) [120]. Кроме того, были заморожены стройки по сооружению производств современных и прогрессивных строительных материалов (из 82 объектов ПСМ было введено в эксплуатацию в 1993 г. только 17) [121].

Значительное удорожание цен на строительные материалы, изделия и конструкции, падение объёмов их производства на отечественных предприятиях ПСМ, и, в то же время, проводимая структурная перестройка всего народного хозяйства вызвали необходимость структурной перестройки производственной базы строительства. Разработаны и реализуются такие крупные программы, как:

■ государственная целевая программа “*Жилище*”, предусматривающая разработку новых материалов и технологий (19 новых видов строительных ма-

териалов, 37 технологических линий и 49 видов оборудования), расширение и реконструкцию более 200 предприятий, переоснащение цементных заводов на основе малоэнергоемких (“сухих”) технологий, развитие производства конструкций и мелкоштучных блоков из ячеистых бетонов, легких металлоконструкций, расширение использования вторичного сырья, местных строительных материалов, создание экологически чистых технологий в производстве теплоизоляционных и полимерных материалов, создание автоматизированных производств эффективных керамических и силикатных стеновых материалов, пере профилирование мощностей предприятий полносборного домостроения на производство эффективных изделий для возведения различных систем средне- и малоэтажного домостроения (блокированных домов, усадебного типа и коттеджей), расширение изготовления местных вяжущих с малым содержанием клинкера, из минеральных и промышленных отходов, производство безавтоклавных ячеистых бетонов, развитие розничного рынка строительных материалов, развитие материальной базы ПСМ [122];

■ федеральная целевая программа **“Свой дом”**, предусматривающая структурную перестройку базы домостроения (переориентация системы домостроительных комбинатов на выпуск продукции для малоэтажного, коттеджного строительства), повышение доли эффективных материалов, производство мелкоштучных конструктивных элементов, местного сырья и т. п. [21];

■ государственная целевая программа **“Структурная перестройка производственной базы** акционерных корпораций “Росагропромстрой” и “Нечернозёмагропромстрой” на 1997-2000 гг.”, принятая для обеспечения реализации первых двух программ в части сельского строительства. Сельские предприятия производственной базы сориентированы на малоэтажное жилищное строительство по индивидуальным проектам с использованием унифицированных конструктивных элементов и строительных материалов на основе местного сырья, на использование мелкоштучных строительных материалов, автономных инженерных систем жизнеобеспечения вместо магистральных, обеспечение повышения комфортности и экологической безопасности жилья [123].

Структурная перестройка МТБ строительства должна обеспечить адаптацию предприятий строительной базы России к требованиям конъюнктуры рынка, повысить конкурентоспособность выпускаемых строительных материалов и конструкций.

По состоянию на начало 1998 г. уже есть положительные сдвиги в развитии производственной базы строительного комплекса. За 1995-97 гг. объём капитальных вложений в отрасль строительных материалов превысил 8,5 трлн р. (из них почти 90% - внебюджетные источники), введено в действие 120 мощностей и производств, в том числе мощности по выпуску тарированного цемента (3500 тыс. т), сухих смесей (250 тыс. т), крупноразмерной керамической плитки (3556 тыс. квадратных метров), лицевого кирпича (600 млн шт.), изделий из ячеистого бетона (445 тыс. кубометров), теплоизоляционных материалов (834 тыс. кубометров), столярных изделий (2386 тыс. квадратных метров) и т. д.

Есть достижения и в подотрасли строительного машиностроения. Например, освоен выпуск около 40 моделей новых строительных машин, в том числе класса “мини-техника” [124].

Проводимая структурная перестройка МТБ строительства, развитие его производственной базы сказывается и на некотором снижении цен по отдельным группам строительных материалов, изделий и конструкций, что подтверждается данными табл.16.

Выработано два принципиальных направления модернизации и технического перевооружения производственной базы домостроения:

перевод домостроительных предприятий на выпуск ограждающих конструкций в соответствии с новыми теплотехническими требованиями и реконструкция этих предприятий с целью перепрофилирования их на выпуск конструкций и изделий, обеспечивающих снижение стоимости возводимого жилья, на внедрение новых архитектурно-строительных систем на основе энергоэффективных и ресурсосберегающих технологий, с рациональным применением в них монолитного бетона, изделий полносборного домостроения, эффективных утеплителей и мелкоштучных изделий (преимущественно из ячеистого бетона и пористой керамики) [124].

Во многих субъектах РФ для реализации региональных программ по развитию МТБ строительства введены налоговые льготы, приняты законодательные и нормативно-правовые акты. Так, в Новосибирской области был освобождён от платежей в областной бюджет (налога на имущество и спецналога) завод “Спецжелезобетон” (в посёлке Горный), в составе которого за счёт этих средств завершено строительство завода по выпуску эффективного утеплителя - петрозита [125].

В рамках активизации структурной перестройки МТБ в последние годы регулярно проводятся строительные выставки-ярмарки по строительным технологиям и материалам с привлечением отечественных и зарубежных фирм.

Дальнейшее развитие материально-технической базы строительства специалисты связывают с внедрением материало-, трудо- и энергосберегающих технологий производства конструкций, изделий и материалов на основе использования экологически чистых местных сырьевых ресурсов и отходов местной промышленности, обеспечения комфортных условий труда. В XXI веке предстоит дальнейшая структурная перестройка производственной базы строительства по следующим направлениям [22]:

- расширение номенклатуры теплоизоляционных материалов и изделий за счёт создания и организации выпуска негорючих теплозвукоизоляционных материалов на основе перлитов, базальтов, диатомитов, ячеистых бетонов и других композиционных материалов;
- изменение стеновых материалов на основе применения эффективных малоэнергоёмких (безобжиговых) материалов с использованием недефицитного сырья и отходов промышленности (фосфогипса, углеобогащения, металлургии-

ческих шлаков и др.) и композиционных материалов на основе ячеистых бетонов;

- увеличение ассортимента кровельных и гидроизоляционных материалов - применение новых видов черепицы (металлической с полимерными покрытиями, керамической, цементно-песчаной, на основе полимерных композиций и др.), производство трудногораемых материалов на основе эластомерных композиций;

- расширение производства эффективных видов стёкол - солнцезащитных, теплоотражающих упрочнённых и др.;

- переход к ресурсо- и энергосберегающим технологиям, конструкциям и изделиям в производстве санитарно-технического оборудования, повышение качества и расширение ассортимента, создание автономных систем отопления, водоснабжения и биохимической очистки стоков;

- создание методов, средств и материалов для оздоровления среды обитания человека за счёт использования “чистых” бетонов, тепло- и шумоизолирующих изделий, огне- и противокоррозионных покрытий, безвредных материалов.

Особенности материально-технического обеспечения строительства

Материально-техническое обеспечение (МТО) или материально-техническое снабжение (МТС) представляет собой процесс обеспечения строительного производства всеми необходимыми материально-техническими ресурсами - средствами и предметами труда. МТО осуществляется самими строительными организациями в соответствии с выполняемыми ими видами деятельности, объёмами производства и заключёнными договорами (контрактами) подряда.

От своевременности, полноты и качества МТО во многом зависит эффективное использование производственной мощности строительного предприятия, всех его ресурсов и, в конечном счете, результаты работы - выручка и прибыль.

До 1992 г. включительно в стране действовала разветвлённая сеть государственных органов снабжения - система централизованного распределения МТР для предприятий всех отраслей народного хозяйства - Госснаб. Начиная с 1993 г. МТО хозяйственной деятельности предприятий и организаций осуществляется ими самостоятельно на основе договоров (контрактов) с посредниками и производителями МТР или через розничную торговлю.

В современных условиях можно выделить три канала приобретения организациями необходимых им материалов, деталей, конструкций и оборудования:

- ◆ оптовая торговля;
- ◆ прямые связи;
- ◆ розничная торговля.

Через *оптовую торговлю* строительные организации приобретают продукцию по межотраслевым связям: металл, лес, нефтехимическую продукцию, оборудование и т.п. Это, как правило, продукция периодического и разового потребления.

В рыночных условиях для нормальной работы организации пользуются услугами *оптового рынка*. В нашей стране он также формируется. Предусматривается создать целую инфраструктуру (по зарубежному опыту) оптового рынка.

Развитая *инфраструктура оптового рынка* - это комплекс организаций, целевая функция которых состоит в создании условий для самостоятельного формирования производителями программ производства и продаж продукции, её физического продвижения до крупных покупателей - промышленных потребителей и оптовых фирм. Она включает [126]:

1) информационно-справочные организации - информационно-коммерческие телекоммуникационные сети, центры маркетинговых исследований, кредитно-справочные фирмы, рекламные агентства;

2) организованные товарные рынки - товарные биржи, ярмарки, оптовые рынки сельхозпродукции;

3) оптово-посреднические фирмы - фирменные оптовые и оптово-розничные торговые "цепи", - независимые дистрибьюторы, торговые дома, комиссионные дома, агентские фирмы, бартерные центры, фирмы консигнационной торговли, брокерские конторы, дилерские фирмы по комплектованиюстроек, фирмы по организации кооперированных поставок для производства новой продукции, закупочные кооперативы;

4) торгово-сервисные фирмы - фирмы, оказывающие транспортно-экспедиционные услуги, фирмы по прокату машин и оборудования, склады общего пользования, фирмы по оказанию производственных услуг (раскрой материалов, подкомплектовка), монтажные фирмы;

5) лизинговые компании;

6) организации, обеспечивающие закупку и хранение товаров для государственных нужд - государственные контрактные корпорации, государственные резервные склады.

Большая часть элементов этой инфраструктуры уже создана. Так, с 1993 г. действует Транснациональная дилерско-дистрибьюторская сеть (ТДДС) по информационной поддержке бизнеса - поиск и обслуживание покупателей по сбыту продукции и источникам необходимых МТР, с 1998 г. повсеместно внедряется информационная база по поддержке и развитию малого предпринимательства "32!". Со второго полугодия 1992 г. действует государственная контрактная корпорация АО "Росконтракт" для государственных закупок товаров общепромышленного назначения и народного потребления. Эта корпорация заключает государственные контракты на поставку продукции для государственных нужд. Издан специальный закон РФ "О поставках продукции и товаров для государственных нужд" от 28 мая 1992 г. [127]. Под государственными нужда-

ми понимается потребность РФ в продукции для решения общенациональных проблем и программ. Для того чтобы заинтересовать предприятия и организации в производстве и поставке продукции для государственных нужд этим законом предусмотрены льготы по налогам, кредитам, целевые дотации и субсидии.

Все материальные ресурсы, необходимые организациям для исполнения государственных контрактов приобретаются ими самостоятельно.

Постоянно и массово применяемые в строительном производстве материалы и изделия приобретаются по прямым связям с производителями и, чаще всего, - по длительным хозяйственным связям (ПДХС). Для этого строительные организации с предприятиями-производителями заключают договора сроком на год и более по основной номенклатуре поставляемой продукции с последующей конкретизацией (в оперативном порядке) объёмов, качества и сроков поставки.

В розничной торговле приобретается продукция единичного потребления, поскольку здесь наиболее высокие торговые наценки.

Таким образом обеспечивают свою производственно-хозяйственную деятельность практически все организации, в том числе и строительные, но МТО в строительстве имеет и свои *особенности*:

1) при возведении конкретных объектов по договорам строительного подряда участвуют как минимум три организации - заказчик, генподрядчик и субподрядчик. И по условиям контракта каждый из участников-исполнителей поставляет определённые МТР. Заказчик - некоторые виды технологического оборудования для строящегося объекта, генподрядчик и субподрядчик - все МТР для своих комплексов СМР;

2) индивидуальный характер строительной продукции приводит к большому разнообразию строительных материалов. Разовый характер их потребления повышает требования к определению необходимого количества и сроков поступления материалов и конструкций на стройки. Повышаются требования к ассортименту поставляемых материалов, их комплектности;

3) на номенклатуру применяемых МТР влияют условия строительства - заболоченность, сейсмичность, мерзлота и т.п. В связи с этой особенностью на каждый строящийся объект, даже сооружаемый по типовому проекту, составляется самостоятельная ведомость необходимых материалов;

4) в строительстве очень высока доля местных строительных материалов и конструкций, что привело к созданию мощных промышленно-производственных баз - подсобных производств в составе (на балансе) строительных организаций по изготовлению собственных материалов и конструкций (заводов крупнопанельного домостроения - ЗКПД, заводов железобетонных изделий - ЗЖБИ, растворо-бетонных узлов - РБУ, асфальто-бетонных заводов - АБЗ и др.).

Но падение инвестиционной активности, значительные изменения номенклатуры сооружаемых объектов, типов жилых домов, снижение объёмов СМР, проводимая структурная перестройка производственной базы строитель-

ства привели к необходимости реорганизации собственного подсобного производства.

Две первые особенности привели к возникновению специфичной для строительства формы снабжения - **производственно-технологической комплектации** (ПТК).

Для увязки процесса обеспечения возводимых объектов материалами, конструкциями, деталями с темпами и технологической последовательностью СМР все они должны поставляться своевременно и комплектно. Это означает, что требуется заблаговременная подготовка материалов к употреблению - доработка, раскрой, пакетирование, контейнеризация и т. п. Исходя из этого объектом управления МТО и ПТК в строительной организации является процесс движения материалов и изделий в полностью подготовленном виде к месту потребления - на строительную площадку. Все процессы материально-технического обеспечения и комплектации взаимосвязаны и могут быть объединены в материалопоток с выделением четырёх основных стадий [128]:

- внешние поставщики - склады сырья и материалов собственного подсобного производства;
- склады комплектующих подразделений - строительные площадки (производство), цеха комплектующих подразделений;
- склады готовой продукции подсобного производства - строительные площадки;
- склады комплектующих подразделений - объекты строительства (строительные площадки).

Более детально процессы МТО и ПТК в любой строительной организации следует рассматривать как совокупность следующих элементов [128]:

- доставка материальных ресурсов от различных поставщиков, предприятий, с баз и складов посредников;
- получение изделий, сырья и материалов со складов собственного подсобного производства;
- изготовление продукции в цехах подсобного производства;
- погрузка готовой продукции на складах цехов подсобного производства;
- комплектация и хранение материальных ресурсов;
- переработка и повышение заводской готовности, комплектация;
- погрузка на участках комплектации;
- транспортировка;
- разгрузка на приобъектном складе или непосредственно на рабочем месте (месте производственного потребления).

При комплектации строительные организации обеспечиваются всеми материальными ресурсами в соответствии с графиком строительства каждого объекта. Комплектацию объектов материалами, изделиями и конструкциями обычно осуществляют специально созданные службы или подразделения в составе

строительных организаций - отделы или участки ПТК, в задачи которых входит:

- планирование МТО с определением годовой потребности в материалах, деталях и конструкциях, распределением их по отдельным периодам года и размещением потребности по поставщикам (заключение договоров поставки);
- промышленно-производственная подготовка материалов для использования на строительной площадке;
- изготовление нетиповых и несерийных конструкций и деталей;
- технологическая комплектация строящихся объектов материалами, конструкциями, изделиями с поставкой комплектов на объекты в соответствии с графиком производства работ.

Комплектация может осуществляться с формированием комплектов непосредственно на строительной площадке или для выполнения этих задач строительная организация может иметь в своем составе производственно-комплектовочную базу, склады, погрузо-разгрузочные площадки, средства погрузки и транспорт.

С развитием инфраструктуры оптового рынка необходимость в создании собственных производственно-комплектовочных баз и складского хозяйства отпадает. Для организаций, особенно выполняющих небольшие объёмы работ, выгоднее арендовать производственные и складские площади или пользоваться услугами специализированных посреднических фирм.

Переход к рыночным отношениям и массовая приватизация (разгосударствление) строительного комплекса привели к его раздробленности на мелкие организации, неспособные противостоять диктату производителей материалов, изделий и конструкций. Это явилось одной из причин роста цен на материалы, что хорошо видно из данных табл.16. Такая ситуация может быть преодолена путём заключения в отрасли ценовых и тарифных соглашений. Необходимо противопоставить монополизму производителей строительных материалов, изделий и конструкций так называемый монополизм потребителей путём заключения ценовых соглашений. Это может быть взаимовыгодным, если обе стороны принимают на себя определённые обязательства: потребители (строительные предприятия и организации) гарантируют закупку оговоренных объёмов материалов и их своевременную оплату на период от полугода и более, а производители (фирмы и заводы-изготовители материалов) со своей стороны гарантируют либо твёрдые цены на тот же период, либо пределы их постепенного роста [129].

Строительные организации при заключении отраслевых ценовых соглашений получают реальную возможность на определённый срок планировать материально-техническое обеспечение и другие стороны своей деятельности. Для подрядчиков вполне реальным становится снижение издержек производства продукции, работ и услуг и повышение конкурентоспособности.

Нормативная база планирования материально-технического обеспечения

Процесс планирования МТО заключается (в обобщённом виде) в определении перечня материалов для производства работ (продукции, услуг), необходимого для производства СМР количества и качества материальных ресурсов, объёмов и сроков их поставки, условий бесперебойности производства работ.

Для того чтобы заказать (купить, произвести) необходимое количество материалов, изделий, конструкций, необходимо определить объёмы потребления материалов каждого вида, сроки и объёмы отдельных поставок. При этом строительная организация определяет:

- а) расход основных строительных и других материалов на строительномонтажные работы и в подсобном производстве;
- б) размеры производственных запасов для обеспечения бесперебойности производства.

Для этих целей создаётся специальная нормативная база. В состав нормативной базы для планирования материально-технического снабжения и комплектации строительства входят:

- нормы для определения потребности в материальных ресурсах на производство СМР и изготовление строительных конструкций;
- нормы производственных запасов (ПЗ) материалов;
- цены на материалы, изделия и конструкции, применяемые в строительстве.

Для определения расхода или потребности в строительных материалах применяются следующие виды норм расхода материалов [130]:

- 1) элементные (производственные);
- 2) усреднённые;
- 3) укрупнённые.

Первый вид норм - производственные - являются наиболее точными. На их основе разрабатываются усреднённые и укрупнённые нормы.

Элементные (производственные) нормы расхода материалов применяются непосредственно в строительных, строительномонтажных организациях и на предприятиях строительной индустрии. Они предназначены для определения нормативной потребности в материальных ресурсах при выполнении заданного объёма работ или выпуска продукции в следующих случаях:

- ◆ подготовка строительного производства;
- ◆ обеспечение материальными ресурсами строительных организаций (предприятий), участков и бригад;
- ◆ сопоставление фактического и нормативного расхода материалов;
- ◆ контроль за правильностью списания материалов на себестоимость строительномонтажных работ, продукции, услуг;
- ◆ анализ производственно-хозяйственной деятельности организаций и предприятий;

- ◆ рассмотрение в арбитражных судах и других инстанциях спорных вопросов между заказчиком и подрядчиком;
- ◆ при расчётах между заказчиком и подрядчиком за выполненные работы.

Элементарная норма расхода материалов содержит их чистый расход и трудноустраняемые потери и отходы.

Состав и порядок разработки производственных норм регламентирован РДС 82-201-96 - "Правила разработки норм расхода материалов в строительстве" и подробно изложен в [130].

Усреднённые нормы расхода материалов входят в систему сметных нормативных документов в строительстве. Они применяются для определения нормативного количества ресурсов, необходимых при выполнении соответствующего вида работ и стоимости этих ресурсов. На основе усреднённых норм определяются единичные расценки, прейскуранты и укрупнённые нормы на различные виды конструкций, работ, зданий, сооружений или их части. Усреднённые нормы отражают среднеотраслевой уровень ресурсных затрат по принятой технике, технологии и организации работ, выполнение которых предусмотрено в соответствии с требованиями действующих стандартов, строительных норм и правил.

Укрупнённые нормы расхода материалов в строительстве включают совокупность нормативных расходов материалов, необходимых для выполнения укрупнённых видов работ, технологических этапов и пусковых комплексов, возведения зданий, сооружений или их частей с учётом специфики отраслевой и внутриотраслевой принадлежности объектов строительства. Как правило, укрупнённые нормы разрабатываются на единицу стоимости (базовой) строительной продукции, единицу мощности, прироста мощности, на 1000 м² приведённой общей площади жилых зданий и т.п. Укрупнённые нормы, определяемые на стоимостной измеритель, учитывают расход материалов, определённый по рабочим чертежам и усреднённым нормам, исходя из объёмов работ, предусмотренных в проектно-сметной документации проектов-представителей, принятых для разработки норм, а также дополнительный расход материалов на нужды строительства, не предусмотренные проектами зданий и сооружений, но включаемые в стоимость строительства [130].

По производственным нормам определяют количество материалов, необходимых для производства единицы определенного вида работ. При планировании МТС их чаще всего используют для разработки графиков поставки материалов и комплектации по конкретным видам, комплексам работ и объектам. Производственные нормы вводятся для использования в каждой строительной организации приказом руководителя. Строительные организации могут разрабатывать их сами или использовать сборники, разработанные Госстроем РФ. В настоящее время выпущено 49 сборников нормативных показателей расхода строительных материалов. Сами сборники и информация об их выпуске публикуются в "Строительной газете" (например, с № 49 за 1994 г. шла систематиче-

ская публикация таких сборников на выполнение каменных и отделочных работ). Эти нормы рекомендуются для применения предприятиями и организациями всех форм собственности (как для заказчиков, так и подрядчиков) при разработке ресурсных смет, ведомостей потребности в материалах в составе проектно-сметной документации.

Следующий вид норм расхода - усреднённые (сметные) - используют при разработке годовых планов МТС по заключённым договорам подряда (по проектам и сметам).

И третий вид норм - укрупнённые - предназначены для определения потребности в материальных ресурсах при разработке перспективных планов МТС по всем источникам финансирования в процессе составления материальных балансов на уровне организаций, отдельных регионов, в целом по народному хозяйству.

Усреднённые (сметные) и укрупнённые нормы расхода материальных ресурсов по уровням создания и использования подразделяются на:

- государственные федеральные (федеральный уровень);
- производственно-отраслевые (отраслевой уровень);
- территориальные (территориальный уровень);
- фирменные (собственная нормативная база пользователя) [131].

Чтобы мощности строительно-монтажных организаций использовались наиболее эффективно и строительное производство велось бесперебойно, необходим определенный производственный запас (ПЗ) строительных материалов. Этот запас должен быть по возможности минимальным, но исключающим сбои в работе.

Различают норму и норматив ПЗ. Норма - это производственный запас материалов в днях (её называют "*относительный ПЗ*"). *Норма ПЗ* подразделяется на текущий, страховой, подготовительный, сезонный запасы и определяется следующим образом:

$$ПЗ_0 = T_T + T_c + T_n + T_{сез} , \quad (3.1)$$

где $ПЗ_0$ - относительный производственный запас материала в днях;

T_T - *текущий запас*, равен половине средневзвешенного интервала поставки, в днях, рассчитывается по формуле:

$$T_T = 0,5 * \sum_{i=1}^n (q_i * t_i) / \sum_{i=1}^n q_i , \quad (3.2)$$

q_i - объем i -ой партии поставленного материала в натуральных единицах;

t_i - период времени между i -ой и $(i+1)$ поставками в днях;

T_c - *страховой или гарантийный запас*. Устанавливается на уровне 0,25 - 1,0 T_T , - исходя из необходимости обеспечения бесперебойности производства работ;

$T_{п}$ - *подготовительный запас*. Определяется по опытным данным с учетом особенностей данного материала и обычно принимается в размере 1-2 дней;

$T_{сез}$ - *сезонный запас*. Устанавливается при наличии сезонного характера в доставке материалов на стройки (распутица, заболоченность, бездорожье и т.п.). Принимается равным продолжительности сезона прекращения поставок (зима, весна, лето).

Норма ПЗ определяется по основной номенклатуре потребляемых материалов и призвана обеспечить наиболее полное использование основных фондов и рабочей силы организации.

Норматив ПЗ ($H_{пз}$) определяется в натуральных единицах или в рублях (при установлении потребности в оборотных средствах):

$$H_{пз} = ПЗ_0 * P_{дн} = ПЗ_0 * P_r / 360 , \quad (3.3)$$

где P_r - годовой расход материала на производственную программу в натуральных единицах (или в рублях);

$P_{дн}$ - однодневный расход материала ($P_r / 360$).

При определении норматива ПЗ используют цены на строительные материалы, изделия и конструкции. Их можно принимать на основе заключённых договоров поставки, отраслевых ценовых соглашений или прайс-листов производителей соответствующих материалов.

3.2. Труд и занятость в строительном комплексе

Регулирование трудовых отношений в строительном комплексе

На начало 1998 г. в строительном комплексе насчитывалось более 156 тысяч организаций и предприятий с численностью работников 6,5 млн человек [14]. В отрасли занято около 10% экономически активного населения России. В 1991-92 гг. удельный вес занятых в строительстве составлял 11,5%, в последние годы в связи со снижением инвестиционной активности и расширением строительства хозспособом этот показатель снижается. Численность работников в строительных организациях в 1993 г. была 8 млн человек, что на 5% меньше чем в предыдущем году [122]. В 1994 г. количество работников строительных организаций по сравнению с 1993 г. ещё снизилось на 7%. Общее снижение численности работников по сравнению с дореформенным периодом составило 19%. В то же время темпы сокращения объёмов выполняемых СМР гораздо больше - на 38%. По сравнению с темпами снижения объёмов подрядных работ

численность занятых в строительстве снижается в 2 раза медленнее. Это объясняется действующей системой регулирования трудовых отношений в строительном комплексе.

Трудовые отношения - это отношения между членами трудовых коллективов организаций и их администрациями (руководством). Они в каждом государстве при любой системе общественно-экономических отношений регулируются специальными нормативно-правовыми актами (законами и положениями).

В России действовавшие ранее и продолжающие действовать сейчас законы и нормы пришли в противоречие с современной экономической реальностью. Трудовые отношения подразумевают наличие работодателя и работника. Раньше основным работодателем было государство, и все законы исходили из этого, - предусматривалось много социальных льгот. Сейчас основными работодателями стали частные собственники и менеджеры (наёмные руководители), у них, в отличие от государства, интересы в части социальных льгот и гарантий совершенно другие.

Это привело к изменению основы трудовых отношений. В настоящее время трудовые отношения переходят на качественно новый уровень - от жёсткого регулирования государством к **социальному партнёрству**, то есть к коллективно-договорным формам регулирования. Разработана “Концепция становления и развития системы социального партнёрства в Российской Федерации” [132], в соответствии с которой предполагается создание организационно-правовой основы партнёрства - трудовых стандартов и федеральных законов, определяющих правовой статус субъектов трудовых отношений, их задачи и функции. Кроме того, начата работа над Трудовым кодексом, который должен заменить КЗоТ.

Трудовые отношения всех работников и работодателей регулируются Кодексом законов о труде Российской Федерации (КЗоТ). Взаимоотношения отдельных работников и предприятия (организации) определяются трудовым договором (контрактом). В некоторых отраслях и на отдельных территориях профсоюзы заключают с органами власти соглашения по трудовым и социальным вопросам.

В настоящее время трудовые отношения в строительных организациях регламентируются тремя группами документов:

1) законодательные акты (Федеральный закон Российской Федерации “О коллективных договорах и соглашениях”, КЗоТ РФ, ФЗ РФ “О профессиональных союзах, их правах и гарантиях деятельности”, ФЗ РФ “Основы законодательства РФ об охране труда”, Постановление Правительства РФ “Положение о порядке подготовки и заключения Генерального соглашения и отраслевых (тарифных) соглашений”, ФЗ РФ “О повышении минимального размера оплаты труда” и др. [132]);

2) отраслевые (тарифные) и региональные соглашения;

3) внутренние документы, разрабатываемые на уровне отдельных организаций с учётом действующего законодательства (устав организации, коллективный договор, трудовые договоры).

Первая группа документов представляет собой обязательные к исполнению нормативно-законодательные акты и применяется в организациях всех отраслей народного хозяйства России. Независимо от организационно-правовой формы организации гарантируют установленный законом минимум оплаты труда (минимальный месячный размер оплаты труда с 1 января 1997 г. установлен Федеральным законом от 9 января 1997 г. № 6-ФЗ в сумме 83490 рублей и с 1 января 1998 г. в деноминированных рублях составляет 83,49 рубля), условия труда, соблюдение техники безопасности и меры социальной защиты работников. Но в связи с необходимостью перехода в организации трудовых отношений к социальному партнёрству отдельные документы этой группы в настоящее время требуют переработки. С начала 1998 г. начата работа над новым КЗоТ - "Трудовым кодексом".

Одним из элементов системы социального партнёрства является заключение тарифных соглашений. Такие соглашения представляют собой инструменты государственного регулирования трудовых отношений и заключаются на различных уровнях [133]:

- Генеральное соглашение - между общероссийскими объединениями профсоюзов, работодателей и правительством РФ;
- отраслевые тарифные соглашения - между отраслевыми профсоюзами и отраслевыми представителями работодателей и правительства;
- региональные (территориальные) соглашения - между региональными объединениями профсоюзов и представителями работодателей и исполнительной власти.

С 1992 г. организации и предприятия самостоятельно решают вопросы о формах, системах, размере оплаты труда и других видах доходов работников. Но государство должно гарантировать наёмным работникам определённый уровень заработной платы, соответствующий сложности и условиям труда, устанавливать его с учётом прожиточного минимума. Это осуществляется через систему тарифных соглашений.

Строительство относится к отраслям, которые регулярно заключают тарифные соглашения. Участниками этих тарифных соглашений являются Профсоюз работников строительства и промышленности строительных материалов, Профсоюз трудящихся военных и специализированных строительных организаций, Российский союз строителей, Союз предприятий малого строительного бизнеса, Госстрой РФ и Министерство труда РФ. Ныне действующее *отраслевое тарифное соглашение* [134] заключено на 1998-99 гг. и является правовым актом, условия которого обязательны для предприятий, организаций и учреждений независимо от форм собственности при заключении коллективных договоров на этот период. Соглашение устанавливает обязательные для применения минимальные экономические и социальные гарантии работников отрасли и не

ограничивают права работодателей в расширении этих гарантий при наличии собственных источников. Затраты на эти обязательные гарантии на основе отраслевого соглашения включаются строительными предприятиями в договорные (свободные) цены строительной и иной продукции.

В “Отраслевом тарифном соглашении по строительству и промышленности строительных материалов Российской Федерации на 1998-99 гг.” оговорены следующие вопросы [134]:

1) производственные и экономические отношения - определены права, обязанности и функции участников соглашения в части создания нормальных условий деятельности работников и работодателей;

2) оплата труда - рекомендованы минимальные тарифные ставки рабочих первого разряда исходя из условий обеспечения общего месячного уровня заработной платы не ниже прожиточного минимума в соответствующем регионе Российской Федерации;

3) социальные гарантии - определены продолжительность рабочей недели (40 часов, 5 рабочих дней с двумя выходными), минимальная длительность отпуска (24 дня), возможность и обязательность для работодателя заключения коллективного договора, специальные гарантии женщинам и пенсионерам, ветеранам отрасли, возмещение части расходов на оздоровление и др.;

4) охрана труда, здоровья и экология - определены обязанности работодателей по обеспечению здоровых и безопасных условий труда (на выполнение мероприятий по охране труда должны выделяться средства из расчёта не менее 2% от величины накладных расходов), по компенсации утраты трудоспособности и гибели работника на производстве (единовременное пособие в связи с потерей кормильца в размере не менее 60-ти кратной минимальной заработной платы, определённой законодательством), по страхованию работников и др.;

5) гарантии занятости - оговорены обязанности Госстроя России (формирование условий по повышению инвестиционной активности, созданию рабочих мест, предупреждению массового увольнения работников строительного комплекса, организация подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров строительства, защита интересов российских строителей - при привлечении к строительству объектов за счёт государственных источников иностранных фирм передавать на выполнение российским организациям не менее 50% от общего объёма работ и услуг) и работодателей (в коллективных договорах предусматривать подготовку фронта работ и занятости работников, их переподготовку в случае досрочного высвобождения, создание страховых фондов на случай безработицы, своевременно информировать соответствующие профсоюзные органы о возможных массовых увольнениях, воздерживаться от увольнения отдельных категорий лиц, выплачивать ежемесячные компенсации работникам с неполной занятостью в соответствии с действующим законодательством);

6) гарантии профсоюзной деятельности - отмечены обязанности работодателей по содействию деятельности профсоюзных комитетов в организациях

любой организационно-правовой формы, финансированию расходов на оздоровительную и культурно-просветительную работу (не менее 0,3% фонда оплаты труда) и т.п.;

7) обязательства профсоюзов - определены обязанности отраслевых профсоюзов по снижению социальной напряженности в трудовых коллективах, укреплению трудовой дисциплины, защите отдельных интересов работников, контролю за соблюдением их прав и интересов в области охраны труда и трудового законодательства;

8) ответственность сторон за выполнение принятых обязательств с обязательством воздерживаться от забастовок при условии выполнения положений заключенного отраслевого тарифного соглашения.

Отдельные вопросы трудовых отношений оговариваются отдельно на каждом строительном предприятии - в уставе организации и коллективном договоре, который заключается между её работниками (в лице профсоюза или другого представительного органа) и работодателями (руководством организации) в соответствии с Законом РФ "О коллективных договорах и соглашениях" [135] и отраслевым тарифным соглашением. Причём требования, включаемые в коллективные договора, не могут быть ниже тех, что определены законодательно. В каждом конкретном случае профсоюз работников организации может договориться с её руководством о создании для работников более удобных условий труда и дополнительных льгот и гарантий.

Трудовые отношения организации с отдельными работниками строятся на основе договоров (контрактов), которые заключаются в соответствии с действующим КЗоТ в письменной форме. Министерством труда России разработаны "Рекомендации по заключению трудового договора (контракта) в письменной форме" (постановление от 14.07.93 №135), в которых рекомендованы примерная форма и содержание контракта [136].

Форма контракта может изменяться в каждой организации в зависимости от условий её работы, наличия дополнительных требований к работнику и т. д. **Трудовой договор (контракт)** - это соглашение между работником и работодателем (физическим либо юридическим лицом), по которому работник обязуется выполнять работу по определённой специальности, квалификации или должности с подчинением внутреннему распорядку, а работодатель (физическое либо юридическое лицо) обязуется выплачивать работнику заработную плату и обеспечивать условия труда, предусмотренные законодательством о труде и соглашением сторон (ст. 15 КЗоТ).

При заключении трудового договора учитывают, что все его пункты подразделяются на две группы: определяющие обязательные и дополнительные условия.

Обязательными условиями, которые должны быть предусмотрены при заключении любого трудового договора, являются [137]:

- место работы - наименование и организационно-правовая форма организации, предприятия, куда принимается работник, название отдела, цеха и т.д.;

- трудовая функция - работа в соответствии с квалификацией по определённой профессии (должности), которую должен выполнять работник;
- дата начала и окончания работы, если заключается срочный трудовой контракт;

- обязанности работодателя по обеспечению охраны труда;

В число дополнительных условий могут быть внесены следующие:

- условие об установлении испытательного срока;
- режим рабочего времени и времени отдыха;
- продолжительность дополнительного отпуска;
- условие неразглашения работником сведений, составляющих служебную или коммерческую тайну, ставших известными работнику в связи с исполнением им своих должностных обязанностей;
- условие о совмещении профессий (должностей);
- условие о переподготовке, обучении вторым и смежным профессиям;
- условие о регулярном повышении квалификации и др.

Дополнительные условия не должны ухудшать положение работника по сравнению с предусмотренными законодательством и тарифными соглашениями любого уровня. Они, как правило, определяют перечень льгот, предоставляемых данному работнику (дополнительные отпуска, оплата лечения, питания и др.).

С развитием рыночных отношений растёт безработица. Для рыночной экономики определённый уровень безработицы необходим, чтобы у организаций была возможность роста, развития, повышения эффективности использования рабочей силы, но в масштабах региона, отрасли и государства эти вопросы должны регулироваться. Определённые гарантии занятости оговариваются отраслевыми и территориальными тарифными соглашениями.

Кроме рассмотренных положений часть трудовых отношений в связи с этим регулируется законом РСФСР “О занятости населения в РСФСР” (от 19.04.91) [138, 139] - это право на труд, гарантии занятости, компенсации, стипендии при переобучении, пособие по безработице и т.п. Для реализации этого закона созданы службы занятости, центры по переобучению, специальные комиссии по предотвращению критических ситуаций на рынке труда (в Новосибирске такая комиссия работает с октября 1994 г.), разрабатываются основные направления социальной политики правительства, принята Федеральная программа содействия занятости населения РФ.

Проводимые Правительством РФ меры призваны смягчить давление безработицы. На начало ноября 1997 г. численность официально зарегистрированных безработных составила 2 миллиона человек, или 2,8% экономически активного населения страны (по методологии МОТ - международной организации труда, - к безработным в России относят свыше 9%). К 2000 г. по прогнозу среднесрочной программы правительства число официально зарегистрированных безработных составит 6,4% (по методологии МОТ - 18%) [140].

Оплата труда работников строительных организаций

Вопросы по оплате труда в строительных организациях регулируются следующими документами:

- ◇ КЗоТ;
- ◇ отраслевое и территориальное тарифные соглашения;
- ◇ коллективный договор;
- ◇ положение организации об оплате труда.

Остановимся на последнем - “Положении об оплате труда в организации”. Оно разрабатывается каждой организацией самостоятельно и обычно принимается одновременно с коллективным договором. В “Положении” предусматриваются системы оплаты труда, тарифы, надбавки, премии, доплаты и т.п. Организации и предприятия самостоятельно выбирают и устанавливают системы оплаты труда, которые являются наиболее целесообразными в конкретных условиях работы. Вид, система оплаты труда, размеры тарифных ставок, окладов, система премирования оговариваются в коллективном договоре и других документах (в положении), разрабатываемых на предприятии. При этом учитываются требования законодательных актов, рекомендации тарифных соглашений и условия коллективных договоров.

КЗоТ (ст. 80) предусматривает, что при оплате труда работников (рабочих) могут применяться тарифные ставки, оклады или бестарифная система, если работодатель сочтёт такую систему наиболее благоприятной. При бестарифной системе оплата труда - предмет договорённости сторон (работника и работодателя) при заключении трудового договора (контракта).

В настоящее время для оплаты труда работников могут применяться следующие системы [141]:

1) **тарифная система** - совокупность нормативов, с помощью которых регулируется уровень заработной платы различных групп и категорий работников в зависимости от их квалификации, сложности выполняемой работы, условий, характера и интенсивности труда, условий выполнения работы (в том числе природно-климатических), вида производства. Основными элементами тарифной системы являются тарифно-квалификационные справочники, тарифные сетки, тарифные ставки, тарифные коэффициенты, надбавки и доплаты за работу с отклонениями от нормальных условий труда;

2) **бестарифная система** - определение размера заработной платы каждого работника осуществляется в зависимости от конечного результата работы всего рабочего коллектива (пример такой системы - бригадный подряд);

3) **система плавающих окладов** - ежемесячное определение размера должностного оклада работника в зависимости от роста производительности труда на участке, обслуживаемом работником, при условии выполнения задания по выпуску продукции;

4) **система оплаты труда на комиссионной основе** - размер заработной платы устанавливается в виде фиксированного процента от дохода, получаемого предприятием от реализации продукции (работ, услуг).

Наиболее распространённой является тарифная система оплаты труда. Она может применяться в организациях в следующих формах:

- **повременная форма** - заработная плата работника рассчитывается исходя из установленной тарифной ставки или оклада за фактически отработанное время. На этой форме основаны простая повременная и повременно-премиальная системы;
- **сдельная форма** - заработная плата работника рассчитывается исходя из заранее установленного размера оплаты (расценки) за каждую единицу качественно выполненной работы или произведённой продукции и фактического объёма работ (продукции, услуг). Известны прямая сдельная, сдельно-прогрессивная, сдельно-премиальная, аккордная и косвенно-сдельная системы оплаты труда.

Заработная плата в общем случае состоит из двух частей - тарифа и доплат. Доля тарифной части играет большую роль при обеспечении организации оплаты и эффективности труда. В условиях рынка доля тарифа близка к 90% - тарифная система играет регулирующую роль. Для современных условий переходной экономики России специалисты Минтруда рекомендуют оптимальный удельный вес тарифа в заработной плате примерно 65-70% [142]. И уже исходя из средней заработной платы и оптимальной доли тарифной части в организации разрабатываются тарифные сетки (системы коэффициентов, учитывающих сложность и квалификацию труда).

При разработке тарифов должны быть учтены рекомендации отраслевых и территориальных соглашений по условиям оплаты труда работников. В коллективном договоре устанавливаются минимальные тарифные ставки, которые, как правило, должны превышать отраслевые и региональные рекомендации.

Действующее в настоящее время отраслевое тарифное соглашение [134] рекомендует устанавливать минимальные тарифные ставки рабочих 1-го разряда при работе в нормальных условиях труда не ниже размеров, указанных в таблице (табл. 17).

Тарифные ставки рабочих последующих разрядов и оклады работников других профессионально-квалификационных групп устанавливаются в коллективных договорах на основании действующих в организациях (определённых в их "Положениях по оплате труда") межразрядных тарифных коэффициентов и соотношений между категориями работников. К тарифным ставкам и должностным окладам по действующим нормам устанавливаются надбавки и доплаты за тяжёлые и вредные, особо тяжёлые и особо вредные условия труда (12 и 24%), профессиональное мастерство (12-24%), подвижной и разъездной характер работ (30-40 и 15-20%), вахтовый метод производства работ (75%), районные коэффициенты, северные надбавки и т.д. [134].

Таблица 17

Минимальные месячные тарифные ставки рабочих 1-го разряда
при работе в нормальных условиях труда

Рабочие 1-го разряда, занятые:	Минимальный размер тарифной ставки, р.
- на строительно-монтажных и ремонтно-строительных работах	325
- обслуживанием агрегатов в основных производственных цехах цементных заводов	378
- в основных производственных цехах цементных заводов и основных цехах предприятий по производству асбестоцементных изделий	340
- в организациях по добыче и переработке нерудных строительных материалов:	
на подземных работах	488
на открытых горных работах, работах на поверхности действующих и строящихся шахт, карьеров, рудников, на переработке нерудных материалов	378
- в организациях по добыче и обогащению асбеста и графита:	
на подземных работах	578
на открытых горных работах	432
на работах на поверхности действующих и строящихся шахт, карьеров, рудников, на обогащении	378
- в организациях других отраслей промышленности строительных материалов, по производству мягкой кровли, стекольной и фарфорово-фаянсовой промышленности	289

Минимальный размер тарифной ставки, предусмотренный в отраслевом тарифном соглашении, в три с лишним раза превышает минимальный размер оплаты труда (МРОТ), установленный федеральным законом РФ. Современный МРОТ (83,49 р.) составляет всего 7% от среднемесячной заработной платы в целом по России и 18% прожиточного минимума трудоспособного населения. Такое соотношение сохраняется с декабря 1993 г. [143]. В генеральное соглашение Федерация независимых профсоюзов России каждый год включает пункт о поэтапном увеличении МРОТ до уровня 80% прожиточного минимума. К 1 января 1999 г. эту цифру намечено довести до 100%, а к 2000 г. - до уровня минимального потребительского бюджета. Минимальный размер тарифной ставки должен ежеквартально индексироваться в меру роста прожиточного ми-

нимума в соответствующих субъектах Российской Федерации. Для индексации применяется коэффициент 0,8 от индекса роста потребительских цен [144].

Отраслевым тарифным соглашением рекомендуются также определённые соотношения размеров должностного оклада руководителей и величины тарифной ставки 1-го разряда рабочего основной профессии, установленной коллективным договором в данной организации (табл. 18) [134].

Таблица 18

Размер должностного оклада руководителя в зависимости от величины тарифной ставки 1-го разряда рабочего основной профессии

Численность работников организации	Кратность размера должностного оклада руководителя к величине тарифной ставки 1-го разряда (не более)
до 100 человек	4
от 100 до 200	6
от 200 до 500	8
от 500 до 1000	10
от 1000 до 1500	12
от 1500 до 10000	14
свыше 10000	16

На начало 1998 г. соотношение заработной платы 10% наиболее высокооплачиваемых работников к такому же количеству низкооплачиваемых в целом по России составило 23,5 раза. По строительству разрыв достигал 26 раз [143]. Тарифные соглашения призваны упорядочить эти соотношения.

Строительные организации работают в определённых регионах (субъектах федерации) и должны при формировании системы оплаты труда учитывать рекомендации территориальных тарифных соглашений. Например, по Новосибирской области (НСО) такие рекомендации приняты в августе 1994 г. [145]. В рекомендациях по порядку регулирования оплаты труда на территории Новосибирской области приведены:

- единая межотраслевая тарифная сетка (ЕМТС) - на 18 разрядов с учетом 6-ти ступеней (табл. 19);
- отраслевые повышающие коэффициенты к ЕМТС, учитывающие отраслевые особенности (табл. 20);
- распределение категорий и должностей работников по квалификационным разрядам (табл. 21);
- коэффициенты для разработки должностных окладов руководителям государственных предприятий в зависимости от 1-го разряда первой ступени ЕМТС и численности работников предприятий. Их рекомендуется принимать в соответствии с постановлением Правительства РФ от 21.03.94 № 210 [146].

Единая межотраслевая тарифная сетка (ЕМТС)

Разряды	Ступени, тарифные коэффициенты					
	1	2	3	4	5	6
1	1,0	1,1	1,2	1,3	1,4	1,5
2	1,6	1,7	1,8	1,9	2,0	2,1
3	2,2	2,3	2,4	2,5	2,6	2,7
4	2,85	3,0	3,15	3,3	3,45	3,6
5	3,75	3,9	4,05	4,2	4,35	4,5
6	4,65	4,8	4,95	5,1	5,25	5,4
7	5,55	5,7	5,85	6,0	6,15	6,3
8	6,45	6,6	6,75	6,9	7,05	7,2
9	7,4	7,6	7,8	8,0		
10	8,2	8,4	8,6	8,8		
11	9,0	9,2	9,4	9,6		
12	9,8	10,0	10,2	10,4		
13	10,6	10,8	11,0	11,2		
14	11,5	11,8	12,1			
15	12,4	12,7	13,0			
16	13,3	13,:	13,9			
17	14,2	14,5	14,8			
18	15,2	15,:	16,0			

В “Положении об оплате труда”, разрабатываемом в строительной организации, отдельно определяется порядок оплаты труда рабочих и специалистов. Для рабочих это могут быть различные системы, основанные на сдельной или повременной формах оплаты труда. В строительстве преимущественно применяются системы, основанные на сдельной форме. Доля повременной оплаты невысока, и составляет не более 20% (в общестроительных организациях - около 7%).

Труд специалистов (руководителей, инженерно-технических работников - ИТР, служащих) оплачивается, как правило, с учётом следующих условий:

- должностного оклада, установленного штатным расписанием;
- заключенного индивидуального трудового контракта;
- итогов аттестации специалиста (порядок и сроки аттестации устанавливаются организацией самостоятельно, при этом можно пользоваться рекомендациями Министерства труда РФ [147]);
- действующей в организации системы надбавок и премий.

При установлении должностных окладов руководителей и специалистов можно пользоваться рекомендациями отраслевого (табл. 18) и территориального (табл. 21) тарифных соглашений.

Отраслевые коэффициенты учета особенностей отрасли

Наименование отраслей и производств	Отраслевые коэффициенты
1. Мясная, молочная, пищевая и рыбная промышленность	1,24
2. Деревообрабатывающая промышленность, бытовое обслуживание	1,29
3. Полиграфическая, микробиологическая, химико-фармацевтическая, химическая промышленность, коммунальное хозяйство	1,34
4. Электроэнергетика, речной транспорт	1,43
5. Дорожные организации	1,46
6. Машиностроение и металлообработка, железнодорожный транспорт, метрополитен	1,48
7. Газовая, металлургическая и нефтяная промышленность, автомобильный транспорт, связь	1,56
8. Лесная промышленность, лесное хозяйство, городской электротранспорт и гражданская авиация	1,61
9. Промышленность стройматериалов	1,66
10. Геологоразведка и топогеодезия	1,68
11. Добыча и переработка нерудных строительных материалов (подводные работы)	2,05
12. Угольная промышленность	2,61

В условиях рынка материальными стимулами эффективного труда наёмных работников выступают: норма прибыли, заработная плата и система дополнительных вознаграждений.

В США, например, наибольшее распространение получили четыре разновидности оплаты труда: участие в доходах, участие в прибылях, единовременные вознаграждения, плата за повышение квалификации [106].

Такие системы стимулируют у каждого работника интерес в увеличении прибыли, в поиске и использовании достижений науки и техники.

Результативный труд возможен только в том случае, когда заработная плата обеспечивает на достаточном уровне удовлетворение потребностей работника и его семьи. В настоящее время остро стоит проблема приближения заработной платы значительной части трудоспособного населения России к реальной стоимости рабочей силы, что послужит фактором, способствующим выводу экономики из кризисного состояния. Сложившиеся уровни оплаты труда пока этим требованиям не отвечают.

Распределение категорий и должностей работников

по квалификационным разрядам

Категории и должности работников	Разряды
1. Низкоквалифицированные рабочие и служащие, МОП, охрана	1 - 2
2. Рабочие сквозных профессий всех квалификационных уровней (за исключением рабочих, относящихся к группе 1), техники всех специальностей	2 - 8
3. Молодые специалисты с высшим образованием (инженеры, экономисты, юристы, финансисты, менеджеры и др.), служащие средней квалификации	3 - 5
4. Инженеры с опытом работы, старшие и ведущие специалисты, мастера, прорабы, научные работники без ученой степени	5 - 8
5. Руководители структурных подразделений, главные специалисты, научные работники с учеными степенями, высококвалифицированные служащие	7 - 10
6. Руководители предприятий, организаций, учреждений, главные научные сотрудники с ученой степенью доктора наук	11 - 16
7. Руководители объединений, концернов, крупных трестов, департаментов	15 - 17
8. Руководители крупных корпораций, концернов, финансово-промышленных, промышленно-торговых и других особо крупных объединений (компаний)	17 - 18

В 1997 г. среднемесячная номинальная начисленная заработная плата одного работника в целом по России не превысила 965 тыс.р., в строительстве она на 41% была выше [148], в 1996 г. она составляла 790,2 тыс. р., в строительстве - 967,4 тыс. р. (на 22% выше) и в 1995 г. среднероссийская зарплата составляла 472,4 тыс. р., а в строительстве - 595,1 тыс. р. (на 25% выше) [143]. Среднемесячная заработная плата в строительстве выше среднероссийской, тем не менее она значительно отстаёт от оплаты труда аналогичных категорий работников в развитых странах. Например, в США среднемесячный доход инженера-строителя со средним стажем работы составляет более 3.3 тыс. долларов [149].

Любые системы оплаты труда должны обеспечивать установленный Законом РФ минимум оплаты труда. Теоретически минимальный размер оплаты труда должен быть достаточным, чтобы обеспечить работнику, занятому на наиболее простых работах, не требующих специальной подготовки, воспроизводство рабочей силы на минимально допустимом уровне. В соответствии с законом о прожиточном минимуме [150, ст. 5] минимальный размер оплаты труда устанавливается на основе величины прожиточного минимума. МРОТ должен поэтапно повышаться до величины прожиточного минимума, соотношение между МРОТ и величиной прожиточного минимума на очередной финансовый год устанавливается федеральным законом о федеральном бюджете на соответствующий год.

В январе-феврале 1998 г. прожиточный минимум в России в среднем на душу населения составлял 421 р. [151], то есть минимальный размер оплаты труда, установленный федеральным законом РФ, покрывал менее пятой части прожиточного минимума, что явно не обеспечивало воспроизводства рабочей силы.

Но организации за счёт собственных средств производят различные доплаты своим работникам.

Состав фонда заработной платы

Все виды выплат в денежном и натуральном выражении, которые организация производит своим работникам в соответствии с существующим законодательством и действующим в ней положением об оплате труда, представляют собой средства, направляемые на потребление. Они могут выступать в виде фонда заработной платы, выплат социального характера и других расходов. Подробный перечень всевозможных выплат работникам приведён в инструкции о составе фонда заработной платы и выплат социального характера [152].

Суммы, выплачиваемые организациями своим работникам на личное потребление, подразделяются на две группы:

- 1) фонд заработной платы;
- 2) выплаты социального характера.

В состав **фонда заработной платы** включаются начисленные предприятием, учреждением, организацией суммы оплаты труда в денежной и натуральной формах за отработанное и неотработанное время, стимулирующие доплаты и надбавки, компенсационные выплаты, связанные с режимом работы и условиями труда, премии и единовременные поощрительные выплаты, носящие регулярный характер.

Фонд заработной платы (ФЗП) содержит четыре типа выплат:

■ **оплата за отработанное время** (заработная плата, начисленная работникам по применяемым в организации системам оплаты труда; стоимость продукции, выданной в порядке натуральной оплаты; регулярные или периодические премии и вознаграждения независимо от источников выплат; стимулирующие доплаты и надбавки к тарифным ставкам и окладам; компенсационные выплаты по районным коэффициентам, за вредные и тяжёлые условия труда, за работу в ночное время, выходные и праздничные дни, за сверхурочную работу и т. п.; оплата труда квалифицированных работников, привлекаемых для подготовки и переподготовки кадров; выплата разницы в окладах при временном замещении, оплата труда совместителей и работников нечисленного состава и др.);

■ **оплата за неотработанное время** (оплата ежегодных и дополнительных отпусков; льготных часов подростков; учебных отпусков работникам, обучающимся в образовательных учреждениях; при подготовке, повышении ква-

лификации или обучении вторым профессиям с отрывом от производства; за выполнение государственных или общественных обязанностей, оплата простоев не по вине работника; за время вынужденного прогула и т.п.);

■ **единовременные поощрительные выплаты** (единовременные премии, по итогам работы за год, за выслугу лет; материальная помощь, предоставляемая всем или большинству работников; дополнительные выплаты к ежегодным отпускам, денежные компенсации за неиспользованный отпуск; стоимость бесплатно выдаваемых работнику в качестве поощрения акций или льгот на их приобретение; другие, включая стоимость подарков);

■ **выплаты на питание, жильё, топливо** (стоимость бесплатно предоставленных работникам отдельных отраслей питания и продуктов в соответствии с действующим законодательством; оплата стоимости питания по льготным ценам или предоставления его бесплатно сверх предусмотренной законодательством; стоимость бесплатно предоставленного жилья и коммунальных услуг в соответствии с действующим законодательством и сверх этих сумм; стоимость бесплатно предоставленного работникам топлива).

В состав **выплат социального характера** включаются компенсации и социальные льготы, предоставленные работникам, в частности, на лечение, отдых, проезд, трудоустройство (без социальных пособий из государственных и негосударственных внебюджетных фондов).

К ним относят:

- надбавки к пенсиям работающим на предприятии, единовременные пособия при выходе на пенсию ветеранам труда;
- страховые платежи, уплачиваемые предприятием по договорам личного, имущественного и иного страхования в пользу своих работников;
- взносы на добровольное медицинское страхование за счёт средств предприятия;
- оплата путёвок работникам и членам их семей на лечение, отдых, экскурсии, путешествия за счёт средств предприятия;
- возмещение платы родителей за детей в дошкольных учреждениях;
- суммы, выплаченные работникам в возмещение вреда, причинённого увечьем, профессиональным заболеванием, связанным с исполнением ими трудовых обязанностей, иждивенцам погибших;
- выходное пособие при прекращении трудового договора;
- суммы, выплаченные работникам на период трудоустройства в связи с ликвидацией предприятия, по сокращению штатов;
- материальная помощь работникам по семейным обстоятельствам;
- выплаты за счёт средств бюджетов в районах с радиоактивным загрязнением и другие.

“Инструкцией” оговорена группа расходов, не относящихся к фонду заработной платы и выплатам социального характера. К ним, в частности, относятся: доходы по акциям и от участия работников в собственности предприятия, страховые взносы во внебюджетные фонды обязательного страхования

(Пенсионный фонд РФ, Фонд социального страхования РФ, фонды обязательного медицинского страхования РФ, Государственный фонд занятости РФ), выплаты из внебюджетных фондов (по временной нетрудоспособности, по беременности и родам, по уходу за ребёнком, оплата санаторно-курортного лечения), стоимость бесплатно выданной форменной одежды для постоянного личного пользования, командировочные расходы, расходы по обустройству садоводческих товариществ и другие.

Источниками выплат ФЗП и социального характера могут быть:

- а) себестоимость продукции, работ и услуг, выполняемых организацией;
- б) прибыль, остающаяся в распоряжении организации;
- в) бюджетные средства для компенсации определённых льгот (за радиоактивное загрязнение, оплата проезда работников и членов их семей на отдых из районов Крайнего Севера и др.).

Фонд заработной платы и выплаты социального характера как в целом по предприятию, так и отдельным работникам максимальными пределами не ограничены. Это определяется желанием собственников, обоснованием менеджеров, активностью трудового коллектива и экономическими возможностями организации.

Эффективность использования кадров

Кадры строительства образуются из:

- кадров строительно-монтажных организаций (СМО), состоящих из рабочих и инженерно-технических работников (ИТР), руководителей и служащих;
- кадров промышленных предприятий (цехов, участков, мастерских) строительной индустрии, числящихся на балансе СМО;
- кадров обслуживающих организаций (участков механизации, автотранспорта, УПТК);
- кадров прочих хозяйств (жилищно-коммунальных, оздоровительных, учебных и других учреждений).

По участию в производственной деятельности всех работников делят на две группы:

- 1) на СМР и в подсобных производствах (строительно-производственный персонал - СПП) и
- 2) в обслуживающих и прочих хозяйствах.

Потребность в работниках той или иной категории (рабочие, руководители, служащие) организации определяют самостоятельно исходя из заключённых контрактов подряда на производство СМР, производственной программы и рекомендаций по управляемости или исходя из практического опыта.

Численность работников в организации также в значительной степени зависит от эффективности их использования.

Обобщающими расчётными показателями эффективности использования кадров в строительстве являются:

а) достигнутый уровень производительности (или результативности) труда, которая измеряется выработкой продукции, работ, услуг в натуральных или стоимостных измерителях на одного работника за определенный календарный период (год, квартал, месяц):

$$B = O_{н(ст)} / Ч_{ср} , \quad (3.4)$$

где B - выработка в расчёте на одного работника за календарный период, в натуральных единицах или р. на чел.;

$O_{н(ст)}$ - объём работ, продукции и услуг, произведенный собственными силами СМО за тот же календарный период в натуральных или стоимостных единицах измерения;

$Ч_{ср}$ - среднесписочная численность работников за календарный период, чел.;

б) доля прироста объёма производства вследствие роста производительности труда (${}_nO$):

$${}_nO = (B_{ф} - B_{б}) * Ч_{срф} , \quad (3.5)$$

где $B_{ф}$ и $B_{б}$ - соответственно, выработка на одного работника в отчётном (фактическом) и базовом (предыдущем) календарном периодах, чел.;

$Ч_{срф}$ - среднесписочная численность работников в отчётном периоде, р./чел.

В условиях рыночной экономики выработка является аналитическим показателем, по величине которого можно судить об эффективности использования трудовых ресурсов организацией.

Важной характеристикой рабочей силы, влияющей на её эффективное использование, является стабильность кадров, которая измеряется показателями их сменяемости и текучести. Для определения сменяемости рассчитывают **коэффициент оборота по выбывшим** как отношение численности всех уволенных работников к их общей среднесписочной численности. Текучесть кадров характеризуется **коэффициентом текучести**, который показывает неплановое движение рабочей силы и определяется отношением к среднесписочной численности работников численности лиц, уволенных по собственному желанию, за прогулы и другие нарушения трудовой дисциплины.

Неплановое движение рабочей силы (текучесть) приводит к потерям рабочего времени и снижению вследствие этого производительности труда:

$${}_nПТ = {}_nТ * 100 / (100 - {}_nТ) , \quad (3.6)$$

где πT - возрастание трудоёмкости работ вследствие потерь рабочего времени, %;

$\pi ПТ$ - снижение производительности труда из-за непланового движения кадров, %.

Детальное изучение причин сменяемости и текучести кадров, разработка системы мероприятий по их стабилизации позволяют не допускать таких потерь рабочего времени и, соответственно, снижения производительности труда. Повышение эффективности использования трудовых ресурсов в условиях рынка позволяет организации при прочих равных условиях снижать издержки производства и выигрывать в конкурентной борьбе.

Можно выделить два основных пути повышения производительности труда:

экстенсивный, позволяющий увеличить загрузку кадров по времени (внедрение элементарных приёмов организации труда и производства, укрепление трудовой дисциплины, сокращение внутрисменных и целосменных простоев и т.п.);

интенсивный, способствующий более производительному использованию работников в единицу времени (внедрение новой высокопроизводительной техники, технологий, прогрессивных приёмов организации труда и производства, материалов и инструментов, совершенствование систем оплаты труда, - их ориентация на увеличение конечных результатов производства, рационализация и изобретательство и т.п.).

3.3. Основные средства строительных организаций

Понятие и состав основных средств

Организации любой организационно-правовой формы для достижения уставных целей в своей деятельности используют какое-то имущество. Это имущество представляет собой активы предприятия, числится на его балансе (отражается в первых двух разделах формы № 1 “Баланс предприятия”). Имущество организации (или предприятие как имущественный комплекс в распоряжении организации) состоит из двух частей, по-разному участвующих в производственном процессе:

- основные средства - средства труда;
- оборотные средства - платёжные средства для обеспечения необходимых предметов труда.

У государственных предприятий имущество выступает в виде производственных фондов, которыми их наделяют государственные органы исполни-

тельной власти - учредители. Производственные фонды государственных предприятий также состоят из двух частей: основные фонды и оборотные средства.

В силу разной экономической роли и места в процессе производства эти две части имущества (или производственных фондов) организаций по-разному участвуют в процессе производства и по-разному переносят свою стоимость на себестоимость создаваемой продукции, работ, услуг.

Основные средства участвуют в нескольких производственных циклах (множественно), частями переносят свою стоимость на себестоимость производимой продукции, работ, услуг в течение срока полезного использования. Они сохраняют свою натуральную форму и после полного износа (по окончании срока полезного использования) воспроизводятся вновь (в прежней или другой натуральной форме).

Оборотные средства (другая часть имущества) представляют собой платёжные средства, которые должны обеспечивать бесперебойность процессов производства и сбыта продукции. Они постоянно меняют свою натурально-вещественную форму. В частном случае, когда оборотные средства вложены в запасы предметов труда и незавершенного производства (то есть имеют вещественную структуру), их называют оборотными фондами.

В строительстве, в силу его особенностей, есть группа средств производства, которая может быть отнесена либо к основным, либо к оборотным средствам (фондам). Это - временные здания и сооружения: конторы мастеров, прорабов, бытовки, кладовые, инструментальные, ограждения и т.п. Они обслуживают процессы строительства конкретных объектов. Наличие временных зданий и сооружений обусловлено такими особенностями строительства, как неподвижность строительной продукции, её территориальная закреплённость и отсутствие стационарности строительного производства. Величина затрат на временные здания и сооружения по отраслям строительства колеблется в значительных пределах, она определяется в процессе формирования сметной стоимости СМР при заключении контрактов подряда по отдельным строящимся объектам.

Порядок отнесения временных зданий и сооружений к основным или оборотным фондам следующий: если они используются при возведении нескольких объектов и на протяжении ряда лет, то числятся в составе основных средств. Это различные инвентарные здания и сооружения - бытовки, прорабские, сушилки и прочие мобильные сооружения на колесах или полозьях. Если временные здания и сооружения обслуживают только один производственный цикл и после его завершения ликвидируются и полностью переносят свою стоимость на стоимость сооружаемого объекта, то они относятся к оборотным фондам (это ограждения, подмости, навесы и т.п.).

Рассмотрим более подробно часть имущества, относимую к основным средствам. По действующему законодательству каждая организация обязана вести учёт имущества, используемого для выполнения предпринимательской деятельности.

С 1 января 1998 г. приказом Министерства финансов Российской Федерации (от 03.09.97 № 65-н) введено новое положение по бухгалтерскому учёту - ПБУ 6/97 “Учёт основных средств”, в котором уточнены основные понятия, связанные с сущностью, составом и воспроизводством основных средств в современных условиях [153].

Основные средства - часть имущества, используемая в качестве средств труда при производстве продукции, выполнении работ или оказании услуг либо для управления в организации в течение периода, превышающего 12 месяцев или обычный операционный цикл, если он превышает 12 месяцев.

Другая часть имущества, а именно:

- предметы, используемые в течение периода менее 12 месяцев независимо от их стоимости,
- а также предметы стоимостью на дату приобретения не более стократного установленного федеральным законом размера минимальной месячной оплаты труда за единицу независимо от срока их полезного использования, относится к оборотным средствам.

Основные средства используются организациями в течение определённых сроков, которые определяются по каждому виду или объекту основных средств организациями самостоятельно и называются **сроками полезного использования**.

До 1998 г. действовали жёсткие, единые для всех организаций, предприятий и учреждений так называемые нормативные сроки использования основных средств, устанавливаемые государством. Исходя из этих сроков определялись нормы ежегодного перенесения стоимости основных средств на себестоимость произведённой продукции, выполненных работ и услуг (нормы амортизации) по каждому виду имущества (фондов). Нормы амортизации на каждое наименование строительных машин (в зависимости от их конструктивных особенностей и мощности, условий эксплуатации) принимались в соответствии с документом “Единые нормы амортизационных отчислений на полное восстановление основных фондов народного хозяйства СССР”, утверждённым постановлением СМ СССР от 22.10.90 № 1072 [154].

С развитием негосударственных форм собственности и рыночных отношений такой жёсткий подход к установлению сроков использования и амортизации основных средств явно устарел, хотя многими организациями до сих пор используется, и сами единые нормы не отменены.

Основные средства имеют сложный состав, который отражается в нескольких учётных и статистических формах, заполняемых организациями:

- 1) бухгалтерский баланс - форма №1, раздел 1, - “Основные средства и прочие внеоборотные активы”;
- 2) приложение к балансу предприятия - форма №5, раздел третий;
- 3) форма статистического наблюдения №11 - “Сведения о наличии и движении основных фондов (средств) и других нефинансовых активов”.

Оценка основных фондов в строительстве производится в натуральных показателях и в стоимостном выражении. Натуральные показатели позволяют получить представление о количественном составе основных фондов, их технических характеристиках, сроках службы.

К основным средствам (фондам) относятся:

- здания;
- сооружения;
- рабочие и силовые машины и оборудование;
- измерительные и регулирующие приборы и устройства;
- вычислительная техника;
- транспортные средства;
- инструмент;
- производственный и хозяйственный инвентарь и принадлежности;
- рабочий, продуктивный и племенной скот, многолетние насаждения;
- прочие основные средства;
- капитальные вложения на коренное улучшение земель (осушительные, оросительные и прочие мелиоративные работы);
- капитальные вложения в арендованные объекты основных средств;
- земельные участки, объекты природопользования (вода, недра и другие природные ресурсы), находящиеся в собственности организации.

Основные средства учитываются (принимаются на баланс) по **первоначальной (балансовой) стоимости** ($\Phi_{пб}$).

Первоначальная стоимость основных средств в зависимости от способа их получения определяется следующим образом:

а) первоначальная стоимость основных средств, **приобретённых за плату**, - сумма фактических затрат организации на приобретение, сооружение и изготовление за исключением налога на добавленную стоимость и иных возмещаемых налогов;

б) первоначальная стоимость основных средств, **внесённых в счёт вклада в уставный (складочный) капитал организации**, - их денежная оценка, согласованная учредителями (участниками) организации;

в) первоначальная стоимость основных средств, **полученных организацией по договору дарения, и в иных случаях безвозмездного получения** - их рыночная стоимость на дату оприходования;

г) первоначальная стоимость основных средств, **приобретённых в обмен на другое имущество, отличное от денежных средств**, - стоимость обмениваемого имущества, по которой оно было отражено в бухгалтерском балансе;

д) первоначальная стоимость основных средств, **приобретённых в иностранной валюте**, - их стоимость в рублях, определённая путём пересчёта иностранной валюты по курсу Центрального Банка Российской Федерации, действующему на дату приобретения.

Основные средства строительных организаций состоят из:

- средств труда, предназначенных для непосредственного участия в производственном процессе - производственные основные фонды (ПОФ);

- средств труда для удовлетворения социально-бытовых нужд работников (жилые дома, общежития, клубы, столовые, буфеты, здравпункты и т.п.) - непроизводственные основные фонды.

К производственным фондам строительно-монтажных организаций относятся фонды строительного назначения, то есть предназначенные для производства СМР (строительные машины, механизмы, здания по их обслуживанию), фонды предприятий по производству конструкций, изделий, полуфабрикатов, других товаров и фонды обслуживающих, транспортных, складских и других хозяйств. В настоящее время на долю ПОФ основного вида деятельности в строительстве приходится 69,4%, основных фондов других отраслей, производящих товары - 20,3%, фондов других отраслей, оказывающих услуги - 10,3% [2].

По участию в процессе производства все ПОФ подразделяются на активные и пассивные. К **активным** ПОФ относятся рабочие силовые машины и оборудование и транспортные средства. При помощи активных ПОФ рабочие непосредственно воздействуют на предметы труда, выполняют работы, оказывают услуги и создают продукцию.

К **пассивным** относятся те основные средства, которые прямо не входят в процесс труда и производства, но создают необходимые условия для деятельности рабочих и выпуска качественной продукции. Это производственные здания и сооружения, измерительные и регулирующие приборы, вычислительная техника, инструмент, инвентарь и т.п.

Назначение непроизводственных основных фондов заключается в обслуживании работников строительства, создании для них условий жизненного комфорта и удобств. К их числу относятся жилые здания, объекты коммунального и культурно-бытового назначения, здания учреждений здравоохранения, просвещения (учебные комбинаты, СПТУ), клубы, предприятия торговли (буфеты, столовые), спортивные сооружения и т.д. Наличие в составе основных фондов строительных организаций таких объектов обусловлено особенностями строительства (пионерное освоение необжитых территорий) и традициями экономического развития в условиях плановой экономики.

В современных условиях доля непроизводственных основных средств практически у всех предприятий снизилась. При переходе к рынку, в процессе приватизации строительно-монтажных организаций значительная часть фондов непроизводственного назначения была передана на баланс местных органов исполнительной власти. Кроме того, в рыночных условиях хозяйствования строительные организации используют свои непроизводственные основные фонды для выполнения различных услуг нестроительного характера с целью получения дополнительной прибыли.

Кроме состава при характеристике основных средств организаций используют понятие “структура”. Под **структурой основных средств** понимают

соотношение между их составными элементами (в процентах или в долях). В строительстве она имеет некоторые особенности. Доля пассивных основных средств (зданий, сооружений, инструмента, инвентаря и т.п.) в строительстве значительно ниже, чем в других отраслях. Строительное производство носит подвижный характер, что проявляется в применении не капитальных зданий, а временных, мобильных. Такие передвижные, сборно-разборные сооружения часто относят к оборотным фондам.

Структура основных фондов у разных строительного-монтажных организаций различна (в зависимости от вида выполняемых СМР, сооружаемых зданий). На неё оказывают влияние характер выполняемых работ, степень индустриализации строительства, условия деятельности строительной организации и т.д. Например, в специализированных строительных организациях механизации доля активной части выше, чем в общестроительных, осуществляющих комплексное строительство, и гораздо выше, чем в отделочных организациях; в организациях, строящих объекты на компактных строительных площадках потребность в транспортных средствах иная, чем в сельских строительных организациях, которые ведут рассредоточенное строительство; при строительстве объектов в малообжитых районах стоимость фондов по производству конструкций, деталей, ремонтной базы выше, что обуславливает увеличение доли пассивной части основных средств. В среднем по России структура основных средств строительных организаций характеризуется следующими данными (табл.22) [2].

Таблица 22

Структура основных фондов основного вида деятельности (строительного назначения) строительных организаций в 1994-96 гг. (в % к общему итогу)

Наименование группы фондов	1994 г.	1995 г.	1996 г.
Фонды основного вида деятельности, всего	100	100	100
в том числе:			
- здания	24,4	30,7	28,2
- сооружения	33,5	36,7	38,2
- машины и оборудование	28,1	21,8	23,3
- транспортные средства	12,9	9,6	9,0
- инструмент, производственный и хозяйственный инвентарь	0,6	0,6	0,5
- прочие	0,5	0,6	0,8

По структуре основных фондов можно судить об их прогрессивности и результативности. Наиболее общим показателем при этом служит *коэффициент технологической структуры* - доля активных фондов в их общей балансовой стоимости. Чем выше значение коэффициента технологической структу-

ры, тем большая часть основных средств непосредственно участвует в производственном процессе, выполняет объёмы СМР, продукцию, услуги.

Обеспеченность основными средствами

Рост объёмов производства и реализации СМР, повышение эффективности использования всех ресурсов строительной организации во многом определяются оснащённостью строительного производства основными производственными фондами и их техническим состоянием.

Для характеристики обеспеченности строительной организации основными средствами применяют абсолютные и относительные показатели. Самым общим абсолютным показателем служит информация о наличии на балансе организации основных средств в целом и по отдельным учётным группам, а также по видам строительных машин и механизмов.

Оценка основных фондов в строительстве производится в натуральных показателях и в стоимостном выражении. Натуральные показатели позволяют получить представление о количественном составе основных фондов, их технических характеристиках, сроках службы. В стоимостном выражении основные фонды оцениваются по первоначальной (балансовой) стоимости ($\Phi_{пб}$) или по восстановительной стоимости.

Восстановительная стоимость ($\Phi_{вос}$) - это стоимость основных средств в современных условиях их воспроизводства в ценах, действующих на момент их оценки (переоценки). На восстановительную стоимость значительное влияние оказывают инфляционные процессы. Организация имеет право самостоятельно, не чаще одного раза в год (на начало отчётного года), переоценивать объекты основных средств по восстановительной стоимости [153] путём прямого пересчёта по документально подтвержденным рыночным ценам или путём индексации по формуле:

$$\Phi_{вос} = \Phi_{пб} * K_{пер} , \quad (3.7)$$

где $K_{пер}$ - коэффициент пересчёта балансовой стоимости отдельных видов основных средств в восстановительную. Коэффициенты разрабатываются и публикуются органами государственной статистики.

При оценке обеспеченности организаций основными средствами по показателям их стоимости чаще всего используют среднегодовую балансовую (или восстановительную) стоимость (Φ), которая определяется по формуле:

$$\Phi = (\Phi_{н} + \Phi_{к}) / 2, \quad (3.8)$$

где $\Phi_{н}$ и $\Phi_{к}$ - стоимость основных фондов, соответственно, на начало и конец базового или планируемого периода, р.;

$$\Phi_k = \Phi_n + \Phi_{\text{п}} - \Phi_{\text{в}}, \quad (3.9)$$

где $\Phi_{\text{п}}$ - стоимость поступивших в течение года основных фондов, р.;

$\Phi_{\text{в}}$ - стоимость выбывших в течение года основных фондов, р.

В том случае, когда известны конкретные сроки поступления и выбытия основных фондов, их среднегодовая стоимость определяется по формуле:

$$\Phi = \Phi_n + \sum \Phi_{\text{п}i} * t_i / 12 - \sum \Phi_{\text{в}j} * t_j / 12, \quad (3.10)$$

где t_i - число месяцев нахождения i -х основных фондов в эксплуатации, не считая месяца поступления;

t_j - число месяцев, остающихся до конца года со времени выбытия j -х основных фондов, не считая месяца выбытия.

Для оценки оснащённости строительного производства основными производственными фондами используются также и относительные показатели:

1) фондоёмкость ($\Phi_{\text{емк}}$) отражает потребность в основных производственных фондах на выполнение единицы объема СМР или единицы строительной продукции; определяется как отношение среднегодовой стоимости основных производственных фондов (Φ) к годовому объёму СМР в натуральных (O_n) или стоимостных ($O_{\text{ст}}$) единицах:

$$\Phi_{\text{емк}} = \Phi / O_{\text{н(ст)}}; \quad (3.11)$$

2) фондооснащённость (фондовооружённость) строительного производства ($\Phi_{\text{осн}}$) - это фондоёмкость, исчисленная по сметной стоимости СМР, выполненных собственными силами подрядной строительной организации. Фондовооружённость строительного производства ($M_{\text{сп}}$) характеризует оснащённость производства активными ОПФ, то есть строительными машинами, механизмами и транспортными средствами. Определяется отношением среднегодовой стоимости парка строительных машин и механизмов (активных фондов - $\Phi_{\text{акт}}$) к годовому объёму СМР по сметной стоимости, выполненных собственными силами СМО - O_c :

$$M_{\text{сп}} = \Phi_{\text{акт}} / O_c. \quad (3.12)$$

Аналогично исчисляются и показатели обеспеченности труда основными производственными фондами, но в знаменателе формул - среднесписочная численность рабочих, занятых на СМР ($Ч_{\text{сп}}$), чел.;

4) фондовооружённость труда ($\Phi_{\text{вт}}$):

$$\Phi_{\text{вт}} = \Phi / \mathbf{Ч}_{\text{ср}} ; \quad (3.13)$$

5) механовооруженность труда (M_T):

$$M_T = \Phi_{\text{акт}} / \mathbf{Ч}_{\text{ср}} . \quad (3.14)$$

Об обеспеченности строительной организации непосредственно используемыми в производственных процессах основными средствами можно судить по величине такого показателя, как коэффициент технологической структуры ($K_{\text{тс}}$), который характеризует долю активной части основных фондов в их общем объёме:

$$K_{\text{тс}} = \Phi_{\text{акт}} / \Phi . \quad (3.15)$$

Чем выше значение $K_{\text{тс}}$, тем прогрессивнее структура основных фондов, тем больше в распоряжении строительно-монтажной организации фондов, которые непосредственно выполняют СМР.

По действующему законодательству в зависимости от величины имеющегося в наличии любой организации имущества, она обязана платить налоги, поэтому важно оптимизировать состав и структуру основных средств и иметь на балансе минимально необходимое количество прогрессивных производственных основных фондов и более полно их использовать.

Эффективность использования основных средств

Результаты деятельности любой организации зависят от количества производственных ресурсов, их качества (прогрессивности) и степени использования. Причём последний момент в условиях рыночной экономики, пожалуй, играет ведущую роль. Поскольку основные средства представляют собой большую часть имущества строительных организаций и это дорогое имущество, очень важно использовать его с максимальной отдачей и эффективностью.

Степень использования основных средств характеризуется системой показателей, которые можно подразделить на две группы:

- общие;
- частные.

Общие показатели характеризуют уровень использования всей совокупности основных средств в целом. Они являются обобщающими относительными показателями и выражаются в стоимостных единицах измерения, показывают соотношение результата от использования основных фондов (полученной прибыли или реализованной продукции, работ, услуг) с их среднегодовой стоимостью (Φ). Выделяют две группы общих показателей:

1) рентабельность основных производственных фондов (P_{Φ}):

$$P_{\phi} = \Pi / \Phi, \quad (3.16)$$

где Π - годовая балансовая прибыль СМО, р.

Показатели рентабельности характеризуют количество прибыли, получаемой на единицу используемых для этого основных средств. При их расчёте следует учитывать все используемые организацией основные фонды - собственные и привлеченные. Обычно рентабельность рассчитывается по тем организациям, которые имеют на балансе собственный машинный парк. Рентабельность основных производственных фондов можно рассчитывать как по всей сумме основных средств, так и по их активной части. Показатель рентабельности часто называют “фондоотдачей по прибыли”;

2) фондоотдача основных производственных фондов ($\Phi_{отд}$):

$$\Phi_{отд} = O_c / \Phi. \quad (3.17)$$

Фондоотдача характеризует объём продукции, работ, услуг, производимых (выручаемых) с каждого рубля используемых для этого основных средств. Единица измерения фондоотдачи - р./р. Фондоотдача также может быть рассчитана как по всей сумме основных средств, так и по их активной части.

В СМО, не имеющих на балансе собственного парка машин, показатель фондоотдачи можно исчислить по следующей формуле:

$$\Phi_{отд} = O_c / PЭМ, \quad (3.18)$$

где РЭМ - расходы на содержание и эксплуатацию строительных машин и механизмов в себестоимости СМР.

В конце 80-х годов фондоотдача была одной из официальных характеристик эффективности производства в строительстве и в среднем по отрасли составляла около 1,6 рубля выполненных подрядных СМР на единицу стоимости основных фондов строительного назначения. По отдельным регионам России этот показатель колебался от 0,8 до 2,5. По состоянию на 1996 г. каждый рубль, вложенный в основные фонды, производил в 4 раза меньше строительной продукции, а разброс по регионам России увеличился в 10 раз (табл. 23) [155].

Таблица 23

Фондоотдача в строительстве (объём подрядных работ, в рублях на 1 рубль стоимости основных средств строительного назначения)

Наименование региона	Фондоотдача, р./р.
Российская Федерация в целом	0,42

Санкт-Петербург	0,84
Новгородская область	0,06
Москва	1,66
Московская область	0,29
Чувашская республика	0,11
Курская область	0,16
Самарская область	0,85
Оренбургская область	0,18
Свердловская область	0,76
Тюменская область	0,66
Красноярский край	0,19
Калининградская область	0,11

Частные показатели характеризуют степень использования отдельных видов активной части основных фондов (строительных машин, механизмов, транспортных средств). Они рассчитываются по каждому виду машин и механизмов и могут быть выражены в натуральных единицах измерения или в относительных величинах. Частные показатели делятся на две группы:

- показатели использования машин и механизмов по времени (характеризуют экстенсивность их использования);
- показатели использования машин по производительности или по мощности (показывают интенсивность использования).

Показатели экстенсивного использования подробно рассмотрены в справочнике [36]. Это общеизвестные коэффициенты использования календарного времени, режимного и планового фонда рабочего времени (по часам работы машин и механизмов), коэффициенты сменности.

Интенсивность использования машинного парка характеризуется выработкой отдельных машин и механизмов (в расчете на один час работы или на одну единицу установленной мощности машины) и показателями выполнения норм выработки ($K_{вн}$):

$$K_{вн} = V_{ф} / V_{н} * 100 , \quad (3.19)$$

где $V_{ф}$ - фактическая выработка в натуральных единицах измерения за определенный период времени;

$V_{н}$ - установленная норма выработки.

Нормы выработки по видам строительных машин устанавливаются, как правило, в натуральных единицах измерения в расчете на единицу их мощности. Например, по землеройным машинам - в тыс. кубометров грунта на один кубометр ёмкости ковша; по кранам - в тыс. т смонтированных конструкций на 1 т грузоподъёмности и т.д.

Улучшение использования основных фондов - важный резерв повышения эффективности строительного производства, роста производительности труда, сокращения сроков строительства, увеличения прибыли, снижения себестоимости СМР.

По улучшению использования основных фондов имеются два пути:

♦ **экстенсивный**, то есть увеличение времени работы машин в течение календарного периода;

♦ **интенсивный**, то есть увеличение выпуска продукции за счёт более полного использования оборудования по мощности, производительности, грузоподъемности и т.п.

Экстенсивный путь связан с уменьшением потерь рабочего времени по различным причинам, сокращением времени нахождения машин в ремонте. В строительстве в настоящее время фактически отработанное одной машиной время за год составляет 234-235 дней, то есть около 65% календарного времени. Коэффициент сменности работы строительных машин также невысок: 1,2 - 1,6 по различным видам. Значительны внутрисменные потери рабочего времени машин, время нахождения их в ремонте. Резервы повышения экстенсивной загрузки, то есть времени работы машин в строительстве значительны. Они связаны с повышением качества технического обслуживания и ремонта строительных машин, снижением времени на перебазировку машин с объекта на объект, совершенствованием организации строительного производства, улучшением материально-технического снабжения и комплектации строящихся объектов.

Интенсивный путь улучшения использования основных фондов проявляется в проведении таких мероприятий, как совершенствование структуры парка строительных машин, применение комплексов машин соответствующей мощности с целью исключения их недогрузки, внедрение передовой технологии и организации производства СМР, улучшение организации труда, повышение квалификации рабочих-механизаторов и т.д.

Важным резервом улучшения использования основных фондов является совершенствование экономических методов управления и организации эксплуатации парка строительных машин. Строительные машины могут находиться на балансе общестроительных СМО и в специализированных организациях. Анализ использования парка машин свидетельствует о том, что в специализированных управлениях механизации показатели использования строительной техники на 10-15% выше, чем в общестроительных. Организации, специализированные на механизации строительства, в современных условиях могут использовать строительную технику для оказания услуг нестроительного характера любым организациям и гражданам, сдавать её в аренду, организовывать пункты проката.

Износ и воспроизводство основных средств строительных предприятий

В процессе эксплуатации основные фонды (ОФ) устаревают. Они изнашиваются физически и устаревают морально. Существует два вида износа ОФ - физический и моральный.

Физический износ связан с потерей основными средствами своих потребительских свойств. Он выражается в коррозии металла, деформации частей и деталей машин, поэтому его также называют материальным износом. ОФ меняют свою натурально-вещественную форму и не могут использоваться по назначению - теряют свою потребительскую стоимость. В строительных организациях в силу специфики строительного производства ОФ подвержены значительному материальному износу.

Физический или материальный износ основных фондов зависит от следующих факторов: условий их использования, интенсивности эксплуатации, своевременности и качества ремонтов, качества узлов и деталей машин, квалификации обслуживающего персонала и др. ОФ строительных организаций используются на открытом воздухе, подвержены воздействию атмосферных явлений, поэтому материально изнашиваются быстрее и в большей степени, чем в других отраслях народного хозяйства и промышленности.

Физический износ может определяться по каждой единице основных средств и в целом по строительной организации. Он неразрывно связан со сроком полезного использования ОФ, то есть по истечении этого срока единица (объект) основных средств полностью физически изнашивается. Физический или материальный износ можно охарактеризовать такими показателями:

а) сумма начисленного износа по фондам (I_{Φ}). Она определяется суммой амортизационных отчислений на воспроизводство (реновацию, обновление) ОФ, начисленных с начала их эксплуатации (в рублях)

$$I_{\Phi} = A_{\text{год}} * T_{\Phi} \text{ или} \quad (3.20)$$

$$I_{\Phi} = \sum_{i=1}^{T_{\Phi}} A_{\text{год}}, \quad (3.21)$$

где $A_{\text{год}}$ - годовая сумма амортизационных отчислений, р.;

T_{Φ} - фактический срок службы ОФ с момента их приобретения, годы;

t - текущий год начисления амортизационных отчислений;

б) коэффициент износа фондов ($K_{\text{иф}}$). Он показывает степень изношенности ОФ, рассчитывается в процентах по каждому виду, группе и в целом по всей сумме основных фондов организации:

$$K_{\text{иф}} = I_{\Phi} / \Phi_{\text{пб}} * 100 ; \quad (3.22)$$

в) остаточная стоимость основных средств - первоначальная или восстановительная стоимость ОФ за вычетом износа ($\Phi_{\text{ост}}$), определяется по формуле:

$$\Phi_{\text{ост}} = \Phi_{\text{пб(вос)}} - \mathbf{I}_{\text{ф}} . \quad (3.23)$$

Моральный износ возникает по следующим причинам:

- в результате технического прогресса в отраслях, производящих фонды (в машиностроении);
- в результате изменения технических и технологических характеристик (совершенствования) строительной продукции.

Моральный износ означает, что действующие фонды становятся неэффективными, обесцениваются в результате того, что появляются новые, более производительные машины и механизмы. В зависимости от направления действия научно-технического прогресса (НТП) различают две формы морального износа.

Первая форма связана с развитием техники, совершенствованием технологии на предприятиях, производящих машины, что обеспечивает сокращение затрат на их изготовление. Происходит утрата стоимости ОФ вследствие повышения производительности труда в изготавливающих их отраслях. Эта форма не приводит к необходимости замены действующего оборудования новым, так как технический уровень и того и другого оборудования остается одним и тем же.

Моральный износ первой формы ($\mathbf{I}_{\text{м(1)}}$) рассчитывается по формуле:

$$\mathbf{I}_{\text{м(1)}} = (\Phi_{\text{пб}} - \Phi_{\text{вос}}) / \Phi_{\text{пб}} * 100 . \quad (3.24)$$

Вторая форма морального износа обусловлена изменением конструктивных качеств машин и механизмов, что сопровождается ростом их производительности и снижением себестоимости изготавливаемой ими продукции. Применение технически устаревших средств труда (машин и оборудования) сдерживает рост производительности труда в организации, снижает конкурентоспособность выпускаемой продукции и выполняемых работ, поэтому вторая форма морального износа, как правило, сопровождается заменой устаревшего оборудования на новое, более производительное. Моральный износ второй формы ($\mathbf{I}_{\text{м(2)}}$) можно определить следующим образом:

$$\mathbf{I}_{\text{м(2)}} = \Phi_{\text{пб}} - \Phi_{\text{пб}} * \mathbf{B1} / \mathbf{B2}, \quad (3.25)$$

где $\mathbf{B1}$ и $\mathbf{B2}$ - годовая производительность (выработка), соответственно, действующих и новых видов ОФ, в натуральных единицах измерения.

Показатели морального износа используются в аналитических целях. Их значение интересует партнёров строительной организации при заключении с ней сделок (насколько прогрессивные ОФ используются в организации). Эти показатели оцениваются при продаже ОФ (в процессе приватизации, при банкротстве предприятия и т.п.), при разработке бизнес-планов организации.

Моральному износу в большей степени подвержена активная часть ОФ - машинный парк и транспортные средства. Кроме того, что вторая форма морального износа вызывается выпуском более совершенных и производительных машин, в строительстве она может происходить и из-за изменения конструктивных характеристик создаваемой продукции (строящихся зданий и сооружений). Например, применение сборных конструкций, переход к повышенной или пониженной этажности возводимых жилых домов и офисных зданий приводит к моральному износу специализированных транспортных средств (панелевозов, плитовозов) и грузоподъемных машин (кранов, подъемников). Происходящие в соответствии с государственными программами структурной перестройки ("Жилище", "Свой дом") изменения в жилищном строительстве - сооружение домов усадебного типа и коттеджей из мелкоштучных конструкций и лёгких бетонов - сопровождаются моральным износом башенных кранов и другой техники.

Современный уровень изношенности машин и оборудования в строительстве (по состоянию на конец 1996 г.) составляет 33,9%, доля полностью физически изношенных и подлежащих замене основных фондов - 5,8% [2].

Если сравнивать строительство с другими отраслями народного хозяйства и промышленности, то можно отметить, что темпы обновления (или воспроизводства) его ОФ значительно выше. Это объясняется особенностями строительного производства - подвижный или мобильный характер работ, работы на открытом воздухе. Отсюда - ускоренный физический и моральный износ.

В результате физического износа стоимость основных средств должна быть полностью перенесена на себестоимость выполняемых работ, производимой продукции и оказываемых услуг. Процесс постепенного перенесения стоимости средств труда по мере износа на стоимость производимой продукции и использования этих сумм для последующего воспроизводства ОФ и называют **амортизацией**.

Процесс амортизации ОФ проявляется в виде отчисления денежных средств в амортизационный фонд. Амортизационные отчисления представляют собой денежную форму перенесённой стоимости функционирующих ОФ и включаются в себестоимость продукции.

С развитием НТП, увеличением применения машин происходит возрастание доли амортизационных отчислений в общих затратах на производство, то есть в себестоимости продукции, работ и услуг. В современных условиях перехода к рыночным отношениям, значительной инфляции возникла противоположная тенденция - доля амортизации в себестоимости работ снижается из-за резкого уменьшения степени механизации строительных работ и использования привлеченных строительных машин на условиях аренды.

Амортизационные отчисления начисляются не по всем основным средствам, а только по тем, которые были приобретены за счёт собственных источников организации, и с течением времени (из-за физического износа) их нужно

восстановить, воспроизводить. Исходя из этого, амортизация не начисляется на следующие основные средства:

- дарёные;
- безвозмездно переданные организации в процессе приватизации;
- приобретённые за счёт бюджетных ассигнований;
- жилищный фонд;
- объекты внешнего благоустройства и лесного хозяйства;
- земельные участки;
- объекты природопользования и другие основные средства [153].

С 01.01.98 организации могут начислять амортизационные отчисления одним из следующих способов [153]:

- линейным;
- уменьшаемого остатка;
- списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования;
- списания стоимости пропорционально объёму продукции (работ).

При *линейном* способе годовая сумма амортизационных отчислений определяется как произведение первоначальной стоимости ОФ и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока их полезного использования, по формуле:

$$A_{\text{год}} = \Phi_{\text{пб}} * N_{\text{ам}} / 100 , \quad (3.26)$$

где $N_{\text{ам}}$ - норма амортизационных отчислений (%), определяется по формуле:

$$N_{\text{ам}} = 100 / T_{\text{пи}} , \quad (3.27)$$

где $T_{\text{пи}}$ - срок полезного использования ОФ, годы.

Срок полезного использования объекта основных средств ($T_{\text{пи}}$) - период, в течение которого использование объекта основных средств призвано приносить доход организации или служить для выполнения целей её деятельности. Он определяется организацией самостоятельно при принятии объекта основных средств к бухгалтерскому учёту исходя из следующих условий:

- ◆ ожидаемого срока использования этого объекта в соответствии с ожидаемой производительностью или мощностью применения;
- ◆ ожидаемого физического износа, зависящего от режима эксплуатации (количества смен), естественных условий и влияния агрессивной среды, системы всех видов ремонтов;
- ◆ нормативно-правовых и других ограничений использования этого объекта (например, срок аренды).

При способе *уменьшаемого остатка* годовая сумма амортизационных отчислений определяется исходя из остаточной стоимости ОФ на начало отчёт-

ного года и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования этих фондов.

При способе *списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования* годовая сумма амортизационных отчислений определяется исходя из принципов линейного способа каждый год равными долями, но при этом срок эксплуатации корректируется в зависимости от фактического состояния эксплуатации объектов основных средств (срок переноса стоимости основных средств увеличивается на время нахождения соответствующих объектов на консервации, в ремонте, модернизации).

При способе *списания стоимости пропорционально объёму продукции (работ)* годовая сумма амортизационных отчислений определяется исходя из натурального показателя объёма продукции (работ) в отчётном периоде и соотношения первоначальной стоимости объекта основных средств и предполагаемого объёма продукции (работ) за весь срок полезного использования данного объекта основных средств. Данный способ начисления амортизации удобно применять в организациях при неритмичном использовании основных средств, что характерно для строительства. Годовая сумма амортизационных отчислений при этом способе определяется следующим образом:

$$A_{\text{год}} = \Phi_{\text{пб}} * O_{\text{год}} / O_{\text{пн}}, \quad (3.28)$$

где $O_{\text{год}}$ - натуральный показатель объёма продукции (работ, услуг) в отчётном периоде;

$O_{\text{пн}}$ - предполагаемый объём продукции (работ, услуг) за весь срок полезного использования объекта основных средств, в натуральных единицах измерения.

Годовая сумма амортизационных отчислений при любом способе начисляется в течение года, ежемесячно в размере 1/12 части годовой суммы, начиная с первого числа месяца, следующего за месяцем принятия данной единицы основных средств на баланс организации и до полного погашения стоимости этих основных средств. Также ежемесячно начисленная амортизация включается в себестоимость продукции, работ, услуг. При этом размер ежемесячных амортизационных отчислений не зависит от степени использования основных фондов, то есть от интенсивности работы машин и механизмов. Поэтому улучшение использования парка строительных машин приводит к снижению размера амортизации на единицу производимой продукции (работ, услуг), то есть к снижению себестоимости продукции, работ и услуг.

Амортизационные отчисления относятся к постоянным расходам и при увеличении выработки машин (росте объёмов работ и продукции) наблюдается экономия по условно-постоянным расходам (\mathcal{E}_c):

$$\mathcal{E}_c = A_{\text{гсм}} * (O_{\text{ф}} / O_{\text{п}} - 1), \quad (3.29)$$

где $A_{гсм}$ - годовая сумма амортизационных отчислений по строительным машинам (активным ОФ), плановая, р.;

$O_{ф}$ и $O_{п}$ - соответственно, фактический и запланированный объёмы СМР, продукции и услуг, р.

В ходе эксплуатации основных средств, физического и морального износа необходимо периодически их восстанавливать. Восстановление или воспроизводство (непрерывно повторяющийся процесс обновления) объектов основных средств может осуществляться посредством ремонта, модернизации и реконструкции.

Различают целую систему **ремонтов**, которая применяется для поддержания ОФ в работоспособном состоянии. Ремонты бывают: текущие, капитальные и восстановительные (после стихийных бедствий). При текущем ремонте происходит частичная разборка машины с заменой отдельных изношенных узлов и деталей. При капитальном ремонте - полная разборка машины и замена изношенных узлов и деталей новыми, то есть производится максимальное восстановление её первоначальных эксплуатационных качеств. От организации ремонтной базы строительства во многом зависит уровень использования активной части ОПФ. Большое значение для поддержания машин в рабочем состоянии имеют техническое обслуживание и система планово-предупредительных ремонтов (ППР). Назначение технического обслуживания - профилактика, предупреждение неисправностей в работе строительных машин. Аналогичную роль играют и ППР. Если обычные ремонты (текущие) проводятся по мере выхода деталей и узлов, то ППР - по графику, плану ремонтов. Они совмещаются с техническим обслуживанием. В результате сокращаются простои парка машин, увеличиваются сроки его службы. Ремонт ОФ производится за счёт себестоимости работ. Затраты на ремонты планируются организациями самостоятельно, а списываются на себестоимость работ по факту. При этом для того, чтобы в отдельные периоды года не было резкого увеличения затрат на ремонт в составе себестоимости работ, организации могут создавать резервный ремонтный фонд путём равномерного ежемесячного отчисления в него определённых (обоснованных предварительными расчётами) сумм. А затем, по мере необходимости, этот резерв используется на текущий или капитальный ремонт. Восстановительные ремонты могут производиться за счёт бюджета (федерального или местного), льготных кредитов или внебюджетных фондов.

Модернизация представляет собой конструктивные усовершенствования действующих машин. Назначение модернизации - сократить потери от морального износа. Она позволяет увеличить срок службы строительных машин и ОФ, повышать производительность машин, снизить себестоимость изготавливаемой с помощью машин продукции (работ, услуг). Модернизация, как правило, осуществляется в процессе капитального ремонта, но затраты - за счёт прибыли, остающейся в распоряжении организации.

Реконструкция представляет собой частичную перестройку зданий с заменой части оборудования и технологий производства работ. Она позволяет получить дееспособные прогрессивные основные фонды, избежать значительные потери от их морального старения. При реконструкции минимальны объёмы СМР, затраты материально-технических ресурсов и сроки получения необходимых ОФ. Реконструкция как форма воспроизводства основных средств эффективна для обеспечения возрастающих объемов СМР и при изменениях структуры выполняемых работ, производимой продукции и оказываемых услуг. Источником средств на реконструкцию ОФ может быть прибыль организации.

Затраты, понесённые организацией на модернизацию и реконструкцию объектов основных средств, могут увеличивать первоначальную балансовую стоимость таких объектов, если эти затраты повышают нормативные показатели функционирования объектов основных средств - их срок полезного использования, мощность, производительность, качество применения и т.п. [153].

После полного физического износа (списания стоимости отдельных объектов основных средств на себестоимость произведённой продукции) и накопления определённых сумм в амортизационном фонде основные средства воспроизводятся путём их приобретения. Строятся или покупаются новые единицы основных средств за счёт амортизационного фонда. Такое **новое** воспроизводство может быть:

- простым - приобретаются основные средства, аналогичные выбывшим по стоимости и техническим характеристикам, и объёмы производства остаются неизменными;
- и расширенным - основные средства приобретаются в большем объёме и с лучшими техническими характеристиками, в результате чего увеличивается производственная мощность предприятия.

При расширенном воспроизводстве кроме амортизационного фонда источником служит прибыль организации.

Как в ходе простого, так и в ходе расширенного воспроизводства важно не допустить значительного морального износа ОФ, нужно постоянно следить за последними научно-техническими достижениями. Есть два пути возмещения ОФ - экстенсивный (ОФ заменяются на большее количество аналогичных) и интенсивный (новые машины имеют большую производительность). Характеристикой интенсивного пути являются опережающие темпы роста парка строительных машин (то есть активной части) по сравнению с темпами роста всех ОФ. Быстрый рост парка строительных машин способствует повышению уровня механизации строительного производства, росту производительности живого труда, очень часто - экономии издержек на производство СМР и, тем самым, - повышению конкурентоспособности продукции.

Кроме рассмотренных источников воспроизводство основных средств может осуществляться также за счёт: благотворительных взносов физических и юридических лиц, заёмных средств (банковских кредитов и временно свободных средств других организаций), выпуска ценных бумаг (акций и облигаций).

В условиях нормальной экономики при отсутствии или незначительном уровне инфляции амортизационного фонда в основном хватает для простого воспроизводства ОФ. Но при современном уровне инфляции (более 10% в год) и значительном росте цен на строительные машины и механизмы этого источника воспроизводства организациям недостаточно. Государством принимаются меры по восстановлению их амортизационных фондов путём периодической переоценки ОФ. В настоящее время установлена ежегодная периодичность таких переоценок [153].

Кроме того, отдельные организации для создания дополнительного источника финансирования воспроизводства основных средств могут применять механизм ускоренной амортизации. Метод ускоренной амортизации применяется в отношении к следующим основным фондам:

- активной части производственных основных фондов (машин, оборудования, транспортных средств), введённых в действие после 1 января 1991 г.;
- основных фондов, используемых для увеличения выпуска средств вычислительной техники, новых прогрессивных видов материалов, приборов и оборудования, расширения экспорта продукции в случаях, когда ими осуществляется замена изношенной и морально устаревшей техники новой, более производительной.

При введении ускоренной амортизации применяется равномерный (линейный) метод её начисления. При этом утверждённая в установленном порядке норма годовых амортизационных отчислений на реновацию может быть увеличена не более, чем в два раза. Решение о применении механизма ускоренной амортизации организации принимают самостоятельно [156].

В условиях, когда у организаций из-за высоких цен на строительную технику (и другие виды активных ОФ) нет сразу значительных средств на её приобретение, одной из форм воспроизводства может быть аренда с выкупом (лизинг).

Аренда основных средств

Аренда - основанное на договоре срочное возмездное владение и пользование имуществом. Все отношения, возникающие в процессе аренды, регулируются Гражданским кодексом Российской Федерации [51, гл.34].

В настоящее время существуют следующие виды аренды:

- прокат;
- аренда транспортных средств;
- аренда зданий и сооружений;
- аренда предприятий;

- финансовая аренда.

Арендные отношения между хозяйствующими субъектами (физическими и юридическими лицами) осуществляются на основе договоров аренды. По договору аренды (имущественного найма) есть две стороны: арендодатель (владелец - собственник или уполномоченное лицо - распорядитель имущества) и арендатор (наниматель - юридическое или физическое лицо).

Арендодателями могут быть предприятия и организации любой организационно-правовой формы, отдельные граждане - собственники имущества, комитет по управлению государственным имуществом - в случае передачи в аренду имущества государственных предприятий, относящихся к федеральной собственности.

В роли **арендатора** могут выступать: любая организация, объединение, подразделение организации, физические лица (отдельные граждане).

В **договоре аренды**, как правило, отражаются следующие моменты: общие положения; перечень имущества, принимаемого (передаваемого) в аренду; размер арендной платы и порядок её внесения; выкуп имущества и его условия; права и обязанности сторон; санкции; порядок прекращения и расторжения договора; сроки его действия; прочие условия; подписи.

Арендная плата обычно устанавливается в договоре в следующих видах [51, ст. 614]:

- 1) твёрдые суммы платежей, вносимые единовременно или периодически;
- 2) установленная доля продукции или доходов, полученных в результате использования арендованного имущества;
- 3) предоставление арендатором определённых услуг;
- 4) передача арендатором арендодателю обусловленной договором вещи (имущества) в собственность или в аренду;
- 5) затраты арендатора на улучшение арендованного имущества;
- 6) другие или сочетание вышеизложенных.

Размер арендной платы определяется по договорённости сторон и не может пересматриваться чаще одного раза в год.

Строительные организации в своей производственно-хозяйственной деятельности довольно часто вступают в различные арендные отношения, поэтому рассмотрим подробнее особенности отдельных видов аренды.

Прокат - краткосрочная аренда имущества, - применяется строительными организациями для выполнения разовых механизированных СМР, в случае пиковых ситуаций (необходимость срочного выполнения одновременно больших объёмов механизированных работ, выход из строя собственной техники), позволяет обеспечить строительное производство необходимыми строительными машинами и механизмами. В зарубежной практике такой вид аренды называется “рентинг” (краткосрочная аренда-прокат) или “хайринг” (среднесрочная аренда-прокат). За рубежом в роли арендодателя по рентингу и хайрингу выступают специализированные фирмы - прокатчики, которые могут являться филиалами подрядных строительных компаний или торговыми посредниками

(дилерами), занимающимися сбытом строительной техники [157]. По договору проката арендная плата обычно устанавливается в виде фиксированных сумм. Ремонт арендованного имущества производит арендодатель.

Аренда транспортных средств может быть двух разновидностей: с экипажем и без него. Ремонт арендованного транспорта с экипажем осуществляет арендодатель, без экипажа - арендатор. Все расходы по эксплуатации арендованных транспортных средств несёт арендатор. Транспортные средства подлежат при этом обязательному страхованию, порядок страхования следующий: арендованный транспорт с экипажем страхует арендодатель, без экипажа - арендатор.

Аренда зданий и сооружений (недвижимости) имеет следующие особенности. Если срок договора аренды более года, он должен быть зарегистрирован в государственных органах. Арендная плата включает плату за пользование землёй и определяется, как правило, на единицу площади зданий и сооружений.

При **аренде предприятий** по договору аренды объектом является весь имущественный комплекс, используемый для предпринимательской деятельности, включая запасы сырья, топлива, другие оборотные средства и права пользования имуществом (землёй, природными ресурсами, арендные и др.). Договор аренды предприятия подлежит обязательной государственной регистрации.

При **финансовой аренде (лизинге)** предметом аренды может быть любое имущество, кроме земли и других природных ресурсов. Это одна из форм финансирования производственной деятельности, при которой один субъект (арендодатель) обязуется приобрести в собственность указанное другим субъектом (арендатором) имущество у определённого им продавца и предоставить арендатору это имущество за плату во временное владение и пользование для предпринимательских целей. Отношения сторон оформляются лизинговым соглашением (договором, контрактом), включающим: сумму и срок действия соглашения, размер арендной платы, процентную ставку, периодичность платежей, остаточную стоимость имущества по окончании срока аренды, протокол приёмки имущества арендатором от изготовителя (бывшего владельца), условия страхования имущества, варианты владения имуществом по окончании срока действия аренды и др. В период действия лизингового соглашения юридическое право собственности на имущество принадлежит лизинговой фирме (арендодателю), а право на пользование - арендатору.

Субъектами лизинговой сделки являются:

- **лизингодатель** - профессиональный предприниматель, который по заказу арендатора приобретает у поставщика (продавца, производителя) оборудование (или другое имущество) и передаёт его потребителю (арендатору) в пользование. В роли лизингодателя обычно выступает лизинговая компания. В мировой практике известны четыре варианта организации лизинговых компаний - лизинговые службы, созданные в структуре банков; универсальные лизинговые компании, создаваемые банками; специализированные лизинговые компании, создаваемые крупными производителями машин и оборудования и лизингую-

щими часть своей продукции; лизинговые компании, создаваемые крупными фирмами, специализирующимися на поставке и обслуживании техники;

- **лизингополучатель** - предприниматель, который заказывает лизингодателю и арендует у него необходимое имущество;

- **продавец** лизингового имущества - организация, у которой приобретается имущество для последующей сдачи в аренду.

Арендная плата по договору финансовой аренды производится в виде лизинговых платежей и включает:

- ◆ возмещаемую полную (или близкую к ней) стоимость лизингового имущества;
- ◆ сумму, выплачиваемую за кредитные ресурсы;
- ◆ комиссионное вознаграждение лизингодателю;
- ◆ страхование лизингового имущества;
- ◆ другие затраты.

В соответствии с ГК РФ договор лизинга должен отвечать следующим условиям:

а) право лизингополучателя на выбор объекта лизинга (необходимого имущества) и на выбор продавца. Арендодатель (лизинговая компания) в этом случае не несёт ответственности за выбор предмета аренды и продавца;

б) обязательность использования имущества лизингополучателем в предпринимательских целях;

в) приобретение имущества у продавца только при условии передачи его в лизинг;

г) размер лизинговых платежей в своей сумме должен быть близок к стоимости лизингового имущества по ценам на момент заключения лизинговой сделки;

д) срок, на который имущество передаётся лизингополучателю, не должен быть меньше нормативного срока службы имущества и не должен предоставлять лизингодателю возможность сдавать лизинговое имущество в аренду неоднократно в течение нормативного срока его службы.

По окончании срока действия лизинговой сделки арендатор:

- полностью возвращает оборудование лизинговой компании;
- продлевает договор на новый срок на льготных условиях;
- либо выкупает имущество по остаточной стоимости (лизинг с последующим выкупом).

Лизинг даёт определённые преимущества как пользователям, так и производителям лизингового имущества.

Использование лизинга для финансирования приобретения технических средств, зданий и сооружений позволяет организациям (арендаторам): пользоваться имуществом без единовременного крупного вложения собственных средств на их покупку, что особенно важно для малых и средних предприятий; избежать потерь, связанных с моральным старением имущества, поскольку лизинговое имущество находится в собственности лизинговой компании; произ-

водить реконструкцию и техническое перевооружение даже не имея значительных средств; обеспечить полное финансирование сделки, не имея наличных средств, так как лизинг обычно не требует авансовых платежей (обычный кредит предусматривает оплату не менее 15% стоимости покупки); согласовать удобный порядок внесения лизинговых платежей, может быть после получения выручки от реализации продукции, произведённой на лизинговом оборудовании; при международных лизинговых операциях пользоваться налоговыми льготами страны-арендодателя; получать налоговые льготы, так как лизинговые платежи относятся на себестоимость продукции (работ, услуг) лизингополучателя; проводить ускоренную амортизацию лизингового оборудования.

В то же время лизинг выгоден и производителям оборудования (или другого имущества), так как позволяет расширить рынки сбыта своей продукции; оперативно получать оплату за переданное имущество от лизинговой компании; повышать конкурентоспособность производимого оборудования за счёт оперативных связей с его непосредственными потребителями.

В современных условиях спрос на лизинговые услуги в России высок, поскольку устаревший парк отечественных предприятий требует модернизации и обновления, собственных средств на эти цели у них нет, а возможности получить кредиты в коммерческих банках также ограничены из-за их дороговизны и некредитоспособности большинства отечественных организаций.

По состоянию на июнь 1998 г. на территории России работают 536 отечественных и 51 зарубежная лизинговые компании [158]. Правительством РФ намечены специальные мероприятия по развитию лизинга в Российской Федерации на 1997-2000 гг. (постановление Правительства РФ от 21 июля 1997 г. № 915), среди которых - разработка различных методических указаний, обучение основам лизинговой деятельности, содействие созданию специализированных лизинговых компаний и др.

В современных условиях аренда становится важной формой воспроизводства ОФ строительных организаций, в основном их активной части - парка строительных машин и транспортных средств. Предприятия, не имея значительных средств на приобретение собственных машин, покупают их как бы в рассрочку (долгосрочная аренда с выкупом) или берут их на прокат (кратко- и среднесрочная аренда).

Аренда машин очень выгодна при резких конъюнктурных колебаниях, которые сейчас у нас наблюдаются. В таких условиях просто невыгодно держать большой парк собственных машин. С развитием малого бизнеса и специализации в строительстве возрастает доля организаций, выполняющих субподрядные работы. При выполнении малыми организациями небольшого объема работ на объекте оказывается выгоднее арендовать строительные машины, чем перебрасывать собственную технику с объекта на объект.

По своей экономической сути аренда машин и оборудования является своеобразной формой кредитования продаж. Арендатору она позволяет использовать дорогостоящую технику без больших начальных затрат на капитальные

вложения и выплачивать арендные платежи по мере получения прибыли от эксплуатации арендуемого оборудования, а арендодателю (производителю машин) - расширить сбыт при относительном сокращении риска потерь от неплатежеспособности покупателя.

Малые специализированные строительные организации, чаще всего, арендуют оборудование в форме проката - на несколько часов, дней, неделю, месяц. Специализированные фирмы - прокатчики часто не покупают сдаваемое в прокат оборудование, а приобретают его на условиях лизинга. Таким образом, арендные отношения могут быть и двухуровневой структуры: верхний уровень - лизинг, нижний - рентинг и хайринг. Наиболее развита аренда строительных машин в таких формах в Великобритании - более 60% эксплуатируемого парка машин, во Франции - 20% и в ФРГ - 12% [157].

3.4. Оборотные средства как часть имущества строительных организаций

Экономическая сущность и состав оборотных средств

Для непрерывной деятельности и наиболее полного использования производственного потенциала любой организации часть её имущества должна быть в виде оборотных средств. При рассмотрении экономической сущности оборотной части имущества необходимо знать и различать следующие категории оборотных фондов;

- оборотные средства;
- фонды обращения.

Оборотные фонды - это часть средств производства (производственных фондов) организации (предприятия). Они представляют собой предметы труда, их натурально-вещественное содержание, потребительную стоимость. Это категория, определяющая участие материальных средств в процессе производства. В отличие от основных, оборотные фонды участвуют в процессе производства один раз, то есть за один цикл полностью меняют натурально-вещественную форму и переносят свою стоимость на продукты труда (стоимость произведённой продукции, выполненных работ, оказанных услуг). Применительно к деятельности строительных организаций за один производственный цикл - при выполнении определенного вида и объёма строительно-монтажных работ на конкретном объекте - оборотные фонды переносят свою стоимость на себестоимость этих строительно-монтажных работ. Оборотные фонды в строительстве - это различные строительные материалы, конструкции и детали; топливо, горюче-смазочные материалы (ГСМ); запасные части для ремонта; инструмент и производственный инвентарь, спецодежда (малоценные и быстроизнашивающиеся предметы - МБП). Материалы, детали и другие предметы труда, участвуя в процессе строительного производ-

ства, постоянно утрачивают свою натурально-вещественную форму. И поэтому для обеспечения непрерывности строительного производства необходим их определенный запас на строительной площадке или на складе строительномонтажной организации. Оборотные фонды находятся в постоянном кругообороте и могут выступать либо в виде запасов материалов, деталей, конструкций, либо в виде незавершенного производства СМР (в строительных конструкциях и других затратах на незаконченных зданиях и сооружениях). **Критерии отнесения имущества к оборотным фондам** - МБП, используемые в течение периода менее 12 месяцев независимо от их стоимости, и предметы стоимостью на дату приобретения не более стократного установленного федеральным законом размера минимальной месячной оплаты труда за единицу независимо от срока их полезного использования.

Оборотные средства - это денежные средства в распоряжении строительномонтажной организации для образования запасов товарно-материальных ценностей, покрытия затрат по незавершенному строительному производству, расходов будущих периодов (временные сооружения, оргнабор рабочих и др.), для обслуживания платежей и осуществления расчётов в коммерческих банках и др. Оборотные средства, в отличие от оборотных фондов, выступают в стоимостной форме. Они обслуживают все стадии движения производственных фондов строительномонтажных организаций и имеют определенную функцию - платежи, расчеты за поставленные товары, выполненные работы, готовую продукцию.

Оборотные средства не расходуются в процессе производства, а последовательно переходят из одной стадии кругооборота в другую, что наглядно иллюстрирует следующая схема (рис. 7):

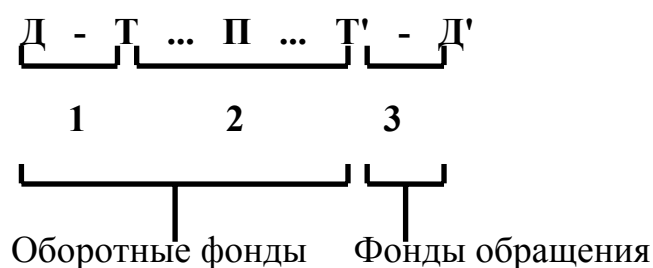


Рис.7. Схема кругооборота оборотных средств

Можно выделить три стадии кругооборота средств:

- ◆ первая - Д - Т - приобретение строительных материалов, деталей и конструкций - это оборотные средства в запасах товарно-материальных ценностей;
- ◆ вторая - Т ... П ... Т' - производственное потребление материалов, переход в незавершенное строительное производство и готовую строительную продукцию - оборотные средства в незавершенном производстве;

- ◆ третья - Т' - Д' - реализация готовой продукции (выполненных строительно-монтажных работ, другой продукции и услуг) - оборотные средства в расчётах - дебиторские задолженности, деньги в кассе и на расчётных счетах в банках.

Соотношение между понятиями кругооборот и оборот средств: **кругооборот** - это один полный цикл Д - ...- Д', **оборот** - постоянное повторение кругооборота.

И третья из категорий **фонды обращения** - это стоимость готовой строительной продукции и средства, связанные с её движением до момента окончательной реализации (поступления средств на расчётный счёт строительной организации). Фонды обращения обслуживают сферу обращения и представляют собой часть оборотных средств. Строительно-монтажные организации заинтересованы в сокращении сроков реализации готовой строительной продукции и в ускорении оборота денежных документов, что ведёт к сокращению фондов обращения и ускорению оборачиваемости всех оборотных средств, то есть к улучшению их использования. Но в современных условиях хронической задержки платежей значительная часть оборотных средств строительных организаций оказалась связанной в дебиторской задолженности - заказчики из-за отсутствия у них средств систематически задерживают оплату выполненных СМР. На 1 июля 1997 г. сумма дебиторской задолженности строительных организаций в целом по России составила 82,4 трлн р. - около 78% к выполненному объёму подрядных работ [2].

Оборотные средства - это часть денежных фондов организаций, которые лишь обслуживают производственный процесс, обеспечивая его непрерывность, а, следовательно, непосредственно и не производят прибыли. Но эти средства необходимы для нормального производства продукции, работ, услуг. Они способствуют сокращению простоев основных фондов и рабочей силы, их более эффективному использованию. С одной стороны, определенные оборотные средства необходимы, чтобы производство не стояло из-за отсутствия материалов, услуг, машин, рабочих. Но, с другой стороны, экономически невыгодно изымать из производственного процесса значительные средства. Исходя из этого, сложились определенные принципы формирования оборотных средств в организациях:

- при определении их размеров исходят из того, что они должны быть минимальными, но, в то же время, достаточными для бесперебойного обеспечения процесса строительного производства необходимыми материальными ресурсами, для осуществления расчётов с поставщиками и заказчиками;
- ведётся систематический учёт оборотных средств на всех стадиях кругооборота - в балансе предприятия периодически (раз в квартал) отражаются фактические значения;
- определяется примерная потребность в оборотных средствах (осуществляется их нормирование) и проводится контроль за их использованием.

Оборотные средства строительного-монтажных организаций можно классифицировать по нескольким признакам:

1) по обслуживанию различных стадий оборота - на оборотные фонды и фонды обращения;

2) по источникам формирования - на собственные и заёмные;

3) по принципам организации - на нормируемые и ненормируемые.

По первому признаку все оборотные средства делятся на:

- средства в сфере производства - оборотные фонды (обслуживают первую и вторую стадии кругооборота - Д - Т ... П - Т');

- средства в сфере обращения - фонды обращения (обслуживают третью стадию кругооборота - Т' - Д').

Средства в сфере производства, в свою очередь, подразделяются на средства в запасах и средства в производстве.

Средства в запасах: производственные запасы основных материалов, конструкций, деталей; запасы прочих материалов и топлива; малоценные и быстроизнашивающиеся предметы.

Средства в производстве: незавершенное производство и расходы будущих периодов.

Средства в производственных запасах необходимы для создания складских не снижающихся запасов, обеспечивающих непрерывность и ритмичность строительного производства. Средства в производстве необходимы для покрытия затрат по незавершенному производству - оплата материальных счетов, эксплуатации машин, выплата зарплаты, оплата услуг различных организаций.

Средства в сфере обращения подразделяются на денежные средства, краткосрочные финансовые вложения (в векселя, облигации и другие краткосрочные ценные бумаги) и средства в расчётах. Они создаются для обеспечения непрерывности оборота фондов предприятий. Часть оборотных средств у строительного-монтажных организаций должна быть постоянно в виде свободных денег, а часть - замораживается на время оплаты выполненных работ и услуг заказчиками в виде дебиторской задолженности. То есть, часть оборотных средств выпадает из оборота, поэтому общая сумма оборотных средств строительного-монтажных организаций для обеспечения непрерывности оборота должна быть больше на величину фондов обращения.

Каждый составной элемент оборотных средств характеризуется определёнными признаками.

Основные материалы, конструкции и детали составляют вещественную основу строительной продукции. Это - кирпич, цемент, прокат черных металлов, отделочные материалы и другие строительные материалы и конструкции, применяемые для выполнения СМР. В условиях индустриальных методов производства работ используются готовые конструкции и детали. Они, как правило, при планировании и учете выделяются отдельной строкой - конструкции, детали.

Прочие материалы и топливо - это горючее, смазочные, обтирочные и некоторые другие материалы, необходимые при эксплуатации машин и механизмов.

Малоценные и быстроизнашивающиеся предметы - недорогой (стоимостью не более стократно установленного федеральным законом размера минимальной месячной оплаты труда за единицу) инвентарь и инструмент, независимо от срока их полезного использования. В эту статью включаются производственный инвентарь и инструменты, жилищный, конторский и хозяйственный инвентарь, производственная спецодежда и обувь (независимо от срока службы и стоимости), кроме механизированного строительного инструмента.

Незавершенное производство - это себестоимость строительно-монтажных работ на несданных заказчикам незавершённых объектах, этапах и комплексах работ.

Расходы будущих периодов - это своеобразная форма незавершенного производства. Они представляют собой единовременные затраты, которые относятся на себестоимость строительно-монтажных работ по частям, так как связаны с производством не только в текущем, но и будущих периодах. К расходам будущих периодов относят следующие затраты:

- устройство ограждения стройплощадки;
- доставка на строительную площадку, монтаж, демонтаж строительных машин;
- сооружение временных коммуникаций и зданий.

Возводят эти сооружения в начале строительства, а затраты по ним оплачиваются заказчиками лишь после окончания строительства.

К средствам в сфере производства относится группа - "запасы готовой продукции". Эти запасы появляются у многопрофильных организаций, которые кроме выполнения СМР производят для реализации на рынке строительные и другие материалы, конструкции и товары.

Денежные средства - средства, необходимые по ходу оперативной хозяйственной деятельности. Это - свободная денежная наличность в кассе, средства на расчётных, валютных, депозитных счетах и аккредитивах. К денежным средствам близки "краткосрочные финансовые вложения" - вложения организации в ценные бумаги других предприятий, процентные облигации государственных и местных займов, предоставленные другим предприятиям займы на срок не более одного года.

И последняя статья - средства в расчётах с заказчиками. Это причитающиеся строительно-монтажным организациям суммы по предъявленным заказчикам счетам за выполненные и сданные работы, срок оплаты которых ещё не наступил (так называемая дебиторская задолженность). В последние годы из-за ухудшения финансового положения заказчиков и нарушений ими платёжной дисциплины в этой группе оборотных средств отвлекаются значительные суммы. Невыплаты заказчиков за выполненные работы и услуги строительных организаций на конец 1996 г. составили 19% выполненного объёма подрядных

работ, в 1995 г. - 18%, в 1994 г. - 15%, в 1993 г. - 19%. Дебиторская задолженность строительных организаций на 1 января 1998 г. составила 89,5 трлн р., из неё просроченная - 47,0 трлн р. (52,5%). В 1996 г. доля просроченной дебиторской задолженности была 50,7%, в 1995 г. - 43,1%, в 1994 г. - 51,8% [2].

Потребность в оборотных средствах, возникшая из-за неплатежей заказчиков, покрывается заемными средствами - временно используемыми в обороте средствами других организаций и физических лиц (кредиторской задолженностью), кредитами коммерческих банков под высокие проценты, на уплату которых в основном расходуется прибыль.

Соотношение между отдельными составными частями оборотных средств представляет собой их структуру. Структура позволяет выявить, в какой форме находится большая часть оборотных средств и где следует искать резервы улучшения их использования. Это необходимо при анализе и планировании производственно-хозяйственной деятельности строительного-монтажных организаций.

Структура оборотных средств строительных организаций и организаций, занятых в других сферах деятельности, отличаются. Основные отличительные моменты следующие:

- ◆ из-за больших размеров строительной продукции значительны суммы оборотных средств в сфере обращения (даже при своевременных платежах заказчиков за выполненные работы);

- ◆ длительность производственного цикла (сроков строительства объектов) приводит к отвлечению оборотных средств в незавершенное производство строительного-монтажных работ - как минимум в размере месячной программы работ, так как расчёты за выполненные работы и услуги, как правило, ведутся ежемесячно;

- ◆ по сравнению с промышленностью относительно невелика доля оборотных средств в производственных запасах материалов и конструкций (в основном из-за действия двух первых факторов);

- ◆ на структуру оборотных средств влияет профиль строительного-монтажной организации - её специализация на каких-либо видах строительного-монтажных работ - у монтажных и отделочных строительного-монтажных организаций различная структура оборотных средств;

- ◆ на удельный вес оборотных средств в незавершенном производстве оказывает влияние форма взаиморасчётов между заказчиками и подрядчиками за строительную продукцию - чем крупнее расчётная единица, тем больше средств отвлекается в незавершенное производство. Наименьшая потребность - при ежемесячных расчётах за выполненные работы и наибольшая - при расчётах за готовые к эксплуатации объекты - "под ключ".

Источники оборотных средств строительных организаций

По источникам формирования оборотные средства делятся на собственные и заёмные.

К **собственным источникам** относятся средства, которые выделяются учредителями предприятия или организации в момент её образования и пополняются в дальнейшем также за счёт учредителей (собственников предприятия) или за счёт прибыли, получаемой организацией в результате производственно-хозяйственной деятельности. Собственные оборотные средства (сформированные за счёт собственных источников) обеспечивают строительным организациям оперативно-хозяйственную самостоятельность. Их размер должен позволять каждой подрядной организации создать минимальные запасы материалов, конструкций и других ресурсов, которые необходимы для нормальной и бесперебойной работы по выполнению производственной программы и реализации строительного-монтажных работ.

К собственным источникам оборотных средств приравнивается часть так называемых устойчивых пассивов: нормальная постоянная задолженность по зарплате (начисление и фактическая выплата даже при своевременных выдачах заработной платы не совпадают на 5-6 дней) и связанным с ней отчислениям во внебюджетные фонды (на социальное страхование, медицинское страхование, в пенсионный фонд и в государственный фонд занятости населения); резерв предстоящих платежей и др.

Собственные средства и устойчивые пассивы объединяются при планировании и учёте источников в одну группу, называемую “собственные и приравненные к ним средства”.

Вследствие роста объёмов строительного-монтажных работ или из-за других изменений в производственно-хозяйственной деятельности у организаций может возникать потребность в увеличении размера собственных оборотных средств, которая покрывается из следующих источников:

- за счёт собственной прибыли;
- за счёт дополнительных взносов учредителей (дополнительная эмиссия акций, выпуск облигаций, увеличение уставного капитала другими способами);
- временно - за счёт кредитов коммерческих банков или финансовой аренды.

Размер собственных оборотных средств должен соответствовать минимальной потребности, связанной с выполнением планов производства и реализации продукции. Но строительным организациям собственных оборотных средств для этого часто не хватает. Минимальная потребность в современных условиях покрывается и заёмными средствами.

Заёмными средствами для подрядных строительных организаций являются средства, привлекаемые ими сверх имеющихся собственных оборотных средств. Источниками заёмных оборотных средств могут быть:

- кредиты коммерческих банков;
- временно свободные средства других организаций (аренда);

- временно свободные денежные средства своих работников (селенг);
- авансы заказчиков, предусматриваемые условиями договоров подряда;
- другие (кредиторская задолженность, резервы предстоящих расходов).

Кредиты коммерческих банков используются в основном на создание производственных запасов. Это так называемые краткосрочные кредиты. Проценты по этим кредитам и сами кредиты возвращаются из прибыли организаций.

В современных условиях инфляции (в 1993 г. в среднем 20% в месяц, в 1994-95 гг. - до 10% в месяц и в последние два года - более 10% в год) и при существующем порядке определения валовой прибыли для целей налогообложения строительные организации постоянно теряют оборотные средства. Они вынуждены выплачивать их в бюджет в виде налога на так называемую сверхприбыль. При налогообложении валовая прибыль определяется как разница между выручкой и затратами. Затраты фиксируются по ценам приобретения, а выручка - по скорректированной с учётом инфляции договорной цене. Моменты затрат на приобретение строительных материалов и услуг строительных организаций и реализации заказчику готовой строительной продукции отстают во времени на несколько месяцев. Цены на строительные материалы за это время возрастают и, порой, - значительно. Препятствием для возврата оборотных средств на их приобретение и создание запасов уже не хватает. У организаций возрастает потребность в кредитах или возможна альтернатива - сокращать производство. То есть в современных условиях у организаций возникает большой риск несвоевременного возврата краткосрочного кредита и расходования для этих целей (уплата повышенных процентов за пользование кредитами) значительной части собственной прибыли. Проблема может быть решена на государственном уровне путём систематических переоценок материальных ценностей, что в какой-то мере устранило бы занижение суммы материальных затрат при определении валовой прибыли и налогов на неё.

Аренда средств у других предприятий большого распространения не имеет. Она возможна между фирмами-партнерами или между головными и дочерними организациями, когда у арендодателя возникает экономический интерес в поддержании производства арендатора. Взаимоотношения строятся на основе договора аренды. Но до конца законодательная сторона аренды оборотных средств не проработана, здесь может быть применён механизм финансовой аренды (лизинга) имущества.

Отдельные организации под определённые обязательства иногда привлекают средства своих работников. Но эти суммы (их доля в оборотных средствах) очень незначительны. Примером таких предприятий может служить АО СМТ Братскпромстрой. В этом АО работникам заводили (по их заявлениям) индивидуальные лицевые счета, на которые перечислялась часть их зарплаты. На суммы вкладов начислялись проценты. Эти проценты ниже, чем в коммерческих банках, но, в какой-то степени обеспечивается надежность вкладов.

Авансы заказчиков в основном используются как долгосрочные заёмные средства - на покрытие затрат в незавершенном производстве строительно-монтажных работ и на расходы будущих периодов. Суммы и сроки перечисления авансовых платежей устанавливаются договором (контрактом) подряда. Это оговорено в “Основных положениях порядка заключения и исполнения государственных контрактов (договоров подряда) на строительство объектов для федеральных государственных нужд в РФ” и может распространяться и на другие объекты, не только для федеральных нужд [52].

С 1 февраля 1994 г. указом Президента РФ “Об улучшении расчётов в хозяйстве и повышении ответственности за их своевременное проведение” введены товарные векселя [159]. Цель такой меры - снизить потребность в оборотных средствах на стадии “средства в расчетах”. Вексель представляет собой одну из форм выдачи коммерческого беспроцентного кредита одной организацией другой. Такие векселя могут быть корпоративные (выдаются производственными организациями) и банковские (выпускаются коммерческими банками), причём более надёжными и распространёнными являются последние.

В составе источников формирования оборотных средств строительных организаций выделяются и неплановые привлечённые (заёмные) ресурсы:

- кредиторская задолженность (временная задолженность подрядной строительно-монтажной организации перед другими организациями, предприятиями и органами);

- прочие источники (главным образом состоят из средств специальных фондов, временно находящихся в хозяйственном обороте подрядной организации).

Общая потребность в оборотных средствах зависит от многих факторов: объёмов производства; особенностей выпускаемой продукции, выполняемых работ и оказываемых организацией услуг; характера взаиморасчётов за продукцию, выполненные работы и услуги; эффективности использования средств в обороте и других.

Повышение эффективности использования оборотных средств

Оборотные средства как средства платежа последовательно переходят из одной стадии кругооборота в другую. Чем быстрее происходит такой переход, тем меньше организации требуется оборотных средств. Ускорение оборачиваемости средств служит показателем интенсификации и повышения эффективности деятельности организаций.

Оборачиваемость оборотных средств характеризуют следующими показателями:

- коэффициент оборачиваемости ($K_{об}$);
- продолжительность одного оборота (T);
- коэффициент загрузки (закрепления) оборотных средств (K_3).

Каждый из этих показателей может быть общим или частным. Общие показатели использования оборотных средств исчисляются по всей их сумме, а частные - по отдельным элементам и группам:

- в сфере производства;
- в сфере обращения;
- в незавершенном производстве, производственных запасах, денежных средствах и т.д.

Первые два показателя - коэффициент оборачиваемости и продолжительность одного оборота, служат показателями эффективности использования оборотных средств:

1) **коэффициент оборачиваемости** ($K_{об}$) определяется отношением суммы выручки от реализации продукции, работ, услуг за определенный период (V_p) к среднегодовой сумме остатков оборотных средств (OC_{cp}) за тот же период:

$$K_{об} = V_p / OC_{cp} . \quad (3.30)$$

Коэффициент оборачиваемости характеризует число оборотов, которое совершают оборотные средства за определённый период (год, квартал, месяц), или объём выручки, полученный на каждый рубль имеющихся у строительномонтажной организации оборотных средств;

2) **продолжительность одного оборота:**

$$T = D / K_{об} = D * OC_{cp} / V_p , \quad (3.31)$$

где D - число дней в периоде, за который исчисляется оборачиваемость (30, 90, 180, 360).

Чем больше величина коэффициента оборачиваемости и чем, соответственно, меньше длительность оборота, тем эффективнее используются оборотные средства в данной организации по сравнению с другими или в отчётном календарном периоде по сравнению с базовым.

Коэффициент загрузки (закрепления) оборотных средств ($K_з$) - величина, обратная коэффициенту оборачиваемости, характеризует фондёмкость оборота. Он показывает, сколько оборотных средств имеет (использует) строительная организация для получения каждого рубля выручки от реализации продукции, работ, услуг:

$$K_з = 1 / K_{об} = OC_{cp} / V_p . \quad (3.32)$$

В формулах (3.30-3.32) используется средний размер оборотных средств. Он определяется по формуле средней хронологической:

$$OC_{cp} = (0,5 * OC_0 + OC_1 + \dots + OC_{(n-1)} + 0,5 * OC_n) / n, \quad (3.33)$$

где OC_0 - сумма оборотных средств на начало года, р.;
 OC_1, OC_2, \dots, OC_n - сумма оборотных средств на конец каждого внутригодового периода, р. Суммы оборотных средств принимаются по балансам строительных предприятий как остатки на дату составления баланса;
 n - число внутригодовых периодов (кварталы, месяцы).

Частные показатели оборачиваемости считаются по тем же формулам что и общие, но средние остатки оборотных средств принимаются только по отдельным элементам. Все остальные члены формул (3.30-3.32) остаются прежними.

Показатели использования оборотных средств исчисляются при анализе хозяйственной деятельности строительно-монтажных организаций за ряд лет. Их соотношение позволяет выявить изменение размера оборотных средств, вызванное ускорением или замедлением оборачиваемости.

Общее изменение размера оборотных средств (OC) (уменьшение “+” или увеличение “-”) вследствие ускорения (замедления) их оборачиваемости и изменения выручки от реализации работ, продукции и услуг определяется по формуле:

$$\Delta OC = OC_o - OC_b, \quad (3.34)$$

где OC_o и OC_b - средний размер оборотных средств, соответственно, в оцениваемом (отчётном, плановом) и базовом (плановом, предыдущем) периодах, р.

Часть общего изменения размера оборотных средств, вызываемая изменением скорости их оборота (OC_T), рассчитывается следующим образом:

$$\Delta OC_T = VP_o * (T_o - T_b) / Д, \quad (3.35)$$

где o - индексы, означающие, что показатели за оцениваемый период;
 b - то же за базовый период.

Эффект от ускорения оборачиваемости (соответственно ущерб от её замедления) проявляется в виде высвобождающейся из оборота (вовлекаемой в оборот) суммы средств.

Другая часть общего изменения размера оборотных средств, обусловленная изменением выручки от реализации работ, продукции и услуг ($\Delta OC_{вр}$), определяется по формуле:

$$\Delta OC_{вр} = \Delta OC - \Delta OC_T. \quad (3.36)$$

Если длительность оборота в отчётном периоде будет выше базисной (предусмотренной по плану или отчётной за предыдущий период), то у организации наблюдается ущерб от замедления скорости оборота, то есть необходимо будет дополнительно вовлекать в оборот часть средств. Ускорение оборачиваемости способствует повышению эффективности производства, что проявляется в снижении потребности в оборотных средствах для получения одного рубля выручки от реализации продукции, работ, услуг.

Рассмотрим основные *направления ускорения оборачиваемости* (по стадиям кругооборота):

а) совершенствование материально-технического снабжения (повышение его надёжности, прямые длительные связи с производителями материалов, обеспечение через оптовые магазины, налаживание собственного производства отдельных материалов и конструкций, приобретение акций предприятий-производителей необходимых материалов), снижение материалоемкости строительной продукции (внедрение эффективных материалов и технологий производства СМР), экономия (снижение общего объёма применяемых материалов, применение более дешевых местных материалов и отходов производства, вторичных материалов) и обеспечение сохранности материальных ресурсов - всё это ведёт к уменьшению доли оборотных средств в производственных запасах;

б) внедрение удобных для подрядчика форм взаиморасчётов за выполненные СМР (ежемесячно, за небольшие этапы и комплексы работ), сокращение сроков строительства (при расчётах “под ключ”), сокращение производственного цикла при выполнении СМР (продукции, услуг), соблюдение условий контрактов подряда, повышение качества СМР - дадут сокращение средств в незавершенном производстве;

в) изучение рынков сбыта производимой продукции, повышение её конкурентоспособности, снижение цен позволяет снижать потребность в оборотных средствах на стадии “запасы готовой продукции”;

г) улучшение взаиморасчётов между заказчиками и подрядчиком, ускорение оборота платёжных и расчётных документов, выбор надёжных, платёжеспособных и дисциплинированных заказчиков, коммерческих банков, применение во взаиморасчётах векселей способствует уменьшению оборотных средств в расчётах.

Повышению эффективности использования оборотных средств способствует обоснование их потребности, которое может происходить в виде нормирования.

Нормирование оборотных средств осуществляется непосредственно каждой подрядной организацией на основе определения потребности в них по отдельным группам с использованием общепринятых или индивидуальных методов и подходов.

В итоге рассчитывается норматив, который представляет собой величину оборотных средств, необходимых строительной организации для осуществле-

ния всей ее деятельности - основной, подсобных производств и обслуживающих хозяйств, других видов деятельности, предусмотренных в уставе, содержания объектов жилищно-коммунального хозяйства и т.п.

Как правило, нормативная потребность определяется только по собственным оборотным средствам, и на двух стадиях: производственные запасы и незавершенное производство.

Норматив оборотных средств в производственных запасах основных материалов ($H_{\text{опз}}$) определяется исходя из норм запасов по отдельным основным материалам и их однодневных расходов:

$$H_{\text{опз}} = \sum_{i=1}^n \text{ПЗ}_{\text{oi}} * P_{\text{дни}i} * Ц_i, \quad (3.37)$$

где ПЗ_{oi} - норма производственного запаса i -го материала в днях. Определяется исходя из условий снабжения и бесперебойности производства (см. п. 3.1 настоящего пособия);

$P_{\text{дни}i}$ - однодневный расход i -го материала в натуральных единицах;

$Ц_i$ - цена единицы i -го материала, р.

Норматив периодически целесообразно пересматривать с учётом изменения структуры работ, норм расхода, условий поставки и цен материалов. Это можно делать с использованием ЭВМ. В противном случае работа по нормированию очень длительна и трудоёмка. В организациях пользуются чаще всего статистическими методами нормирования - рассчитывают оборотные средства по группам производственных запасов в процентах к общему объёму работ.

Норматив оборотных средств нужен как ориентир для финансовых служб организации - когда и сколько привлекать заёмных средств для обеспечения общей потребности в оборотных средствах на создание производственных запасов.

Собственные оборотные средства на покрытие затрат по незавершенному производству строительно-монтажных работ организациями рекомендуется иметь не более 10% от годовой программы работ (в размере месячного объёма работ). Это и можно понимать как норматив на данной стадии кругооборота.

4. РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

4.1. Себестоимость производства и реализации строительной продукции, работ, услуг

Понятие и виды себестоимости работ

Себестоимость - это затраты (издержки) строительной организации (подрядчика) при выполнении и реализации строительной продукции (СМР, услуг). В себестоимости, в конечном итоге, отражается степень использования всех материально-технических ресурсов при выполнении СМР, продукции или услуг.

Себестоимость может служить показателем эффективности производства - чем ниже затраты, тем (при равной выручке от реализации) выше прибыль от реализации продукции, работ, услуг. Себестоимость является также показателем конкурентоспособности предприятия - чем ниже его производственные издержки, тем больше оно может снизить цену, выиграв, таким образом, борьбу за покупателя. В то же время себестоимость или затраты на производство и реализацию продукции (работ, услуг) должны быть меньше цены, чтобы обеспечивать предприятию-производителю (подрядной строительной организации) прибыль.

В деятельности строительной подрядной организации различают следующие виды себестоимости СМР:

- 1) нормативную или сметную ($C_{см}$);
- 2) плановую или расчётную (предельную) ($C_{п}$);
- 3) фактическую ($C_{ф}$).

Сметная себестоимость СМР - это нормативные затраты строительной организации на их выполнение. Она определяется на основе региональных или индивидуальных норм при обосновании договорной цены и заключении контракта подряда. Подрядчик определяет для себя нормативные затраты перед тем, как заключить контракт подряда и подписать протокол с заказчиком о величине договорной цены СМР (в условиях контракта с твердой ценой). Подрядные организации при расчёте сметной себестоимости работ могут пользоваться сметными нормами и расценками (СНиР), которые введены с 01.01.91 по отдельным видам работ, сметными нормами 1984 г. или формировать собственный банк данных по объектам-аналогам. В течение 1998 г. в России предполагается создание новой сметно-нормативной базы формирования затрат, отражающей рыночные условия деятельности строительных организаций. С 1993 г. создаются региональные центры по ценообразованию, которые систематизируют информацию по отдельным экономическим районам о стоимости всех видов СМР при строительстве зданий и сооружений различного назначения. Подрядчики на договорной основе могут получать всю необходимую информацию по нормам затрат и рассчитывать нормативную (сметную) себестоимость своих работ.

Плановая себестоимость - это плановые или расчётные затраты на производство СМР, рассчитываются перед началом календарного периода для лимитирования будущих затрат с учётом реальных условий деятельности строительной организации на основе сметной себестоимости работ. Они определяются исходя из конкретных условий работы строительной-монтажной организации:

качества и обеспеченности материально-техническими ресурсами, условий снабжения, обеспеченности рабочей силой, применяемых технологий и организации производства и труда, уровня внедрения научно-технических достижений, времени производства работ и т.п. Плановая себестоимость меньше нормативной на величину планируемого снижения себестоимости (СН) и может быть больше на сумму затрат, не предусмотренных при обосновании договорной цены, но возникающих в конкретных условиях строительства и производства работ (У). Плановая себестоимость работ рассчитывается в целом по строительной организации или по её отдельному участку, объекту на плановый календарный период (месяц, квартал, год):

$$C_{\text{п}} = C_{\text{см}} - \text{СН}_{\text{п}} + \text{У}, \quad (4.1)$$

где $\text{СН}_{\text{п}}$ - планируемое снижение (экономия) затрат в плановом периоде или на определённом объекте (этапе, комплексе работ) по сравнению со сметными, р.;

У - планируемое удорожание затрат по сравнению со сметными, р.

Превышение сметной себестоимости СМР (У) в определённых случаях может быть компенсировано заказчиком. Обычно это оговаривается в контракте подряда при обосновании договорной цены.

Плановая себестоимость в организациях, как правило, чаще всего используется в виде относительного показателя - предельных затрат в расчёте на единицу выполняемых и планируемых к реализации работ:

$$\text{УЗ}_{\text{п}} = C_{\text{п}} / \text{ВР}_{\text{п}}, \quad (4.2)$$

где $\text{УЗ}_{\text{п}}$ - удельные затраты (или уровень затрат) в копейках на 1 рубль планируемой выручки от реализации СМР, к./р.;

$\text{ВР}_{\text{п}}$ - планируемая выручка от реализации выполняемого в плановом календарном периоде объёма СМР, р.

Фактическая себестоимость СМР отражает величину действительных затрат строительной организации на производство СМР. В неё, кроме затрат, предусмотренных сметой и плановыми расчётами, включаются и непроизводительные затраты, вызванные потерями материалов, простоями, переделками брака и т.п. Фактическая себестоимость определяется по бухгалтерским сводкам, специальным журналам учёта затрат на производство.

Для анализа фактической себестоимости СМР, оценки её динамики, отклонений от плановой и среднеотраслевой используется показатель удельных затрат (уровень затрат), рассчитываемый по формуле (2.42). Уровень затрат колеблется по различным организациям, по отдельным видам строительной продукции. В среднем по России фактические затраты на 1 рубль подрядных работ

по годам составляли: в 1992 г. - 83,9 к., в 1993 г. - 77,5 к., в 1994 г. - 79,9 к., в 1995 г. - 81,9 к., в 1996 г. - 90,4 к., и в 1997 г. - 90,2 к. [2].

Все три вида себестоимости СМР применяются в хозяйственной деятельности подрядчика. По составу затраты можно сгруппировать различными способами - по разным классификационным признакам.

Классификация затрат на производство строительно-монтажных работ

При планировании, учёте и анализе затраты на производство и реализацию продукции (работ, услуг) объединяют в различные группы. В практике выделяют два вида группировок затрат:

I - по элементам производства;

II - по направлениям расходования.

Эти группировки затрат используются в деятельности всех организаций и органами статистики. Юридические лица всех форм собственности и организационно-правовых форм, кроме субъектов малого предпринимательства, заполняют специальную форму федерального государственного статистического наблюдения № 5-з "Сведения о затратах на производство и реализацию продукции (работ, услуг)", в которой приведены общепринятые наименования отдельных групп затрат [160].

Первая классификация основана на выделении затрат по основным элементам процесса труда: предметы труда, средства труда и человек с его навыками. Без этих обязательных элементов невозможен ни один процесс труда. Классификация затрат по элементам едина для всех отраслей и сфер деятельности. При этом все затраты группируются по следующим пяти элементам:

- 1) материальные затраты (МЗ);
- 2) затраты на оплату труда (ЗОТ);
- 3) отчисления на социальные нужды (ОСН);
- 4) амортизация основных фондов (АОФ);
- 5) прочие затраты (ПРЗ).

При второй классификации все расходы на производство и реализацию продукции (работ, услуг) группируются по их назначению. Эта классификация различна для отдельных видов деятельности (промышленность, сельское хозяйство, общественное питание, строительство и др.), она сложилась исходя из традиций калькулирования затрат по отдельным статьям их расходования. В строительных организациях себестоимость СМР по направлениям подразделяется на четыре статьи затрат:

- 1) материалы (М);
- 2) оплата труда рабочих (ОТР);
- 3) затраты на содержание и эксплуатацию строительных машин и механизмов (ЗЭМ);
- 4) накладные расходы (НР).

По назначению все расходы также можно подразделить на:

- прямые (М + ОТР + ЗЭМ);
- косвенные или накладные.

Прямые расходы (ПР) определяются прямым счётом на каждый вид работ, каждый строящийся объект или комплекс. Они имеют адресный характер. Накладные расходы сложно отнести на тот или иной объект или объём работ, поскольку они связаны с деятельностью строительной организации как хозяйствующего субъекта. Это расходы на общее управление, организацию производства и труда. Они определяются в процентах от прямых расходов (в организациях, использующих сметно-нормативную базу 1984 г.) или от оплаты труда рабочих (при использовании сметно-нормативной базы 1991 г.). Существуют специальные нормы НР по видам работ, типам зданий, районам строительства, на основании которых при определении сметной себестоимости СМР рассчитывают сумму НР.

Классификации затрат на производство СМР, применяемые в строительных организациях, можно представить в виде схемы (рис. 8).

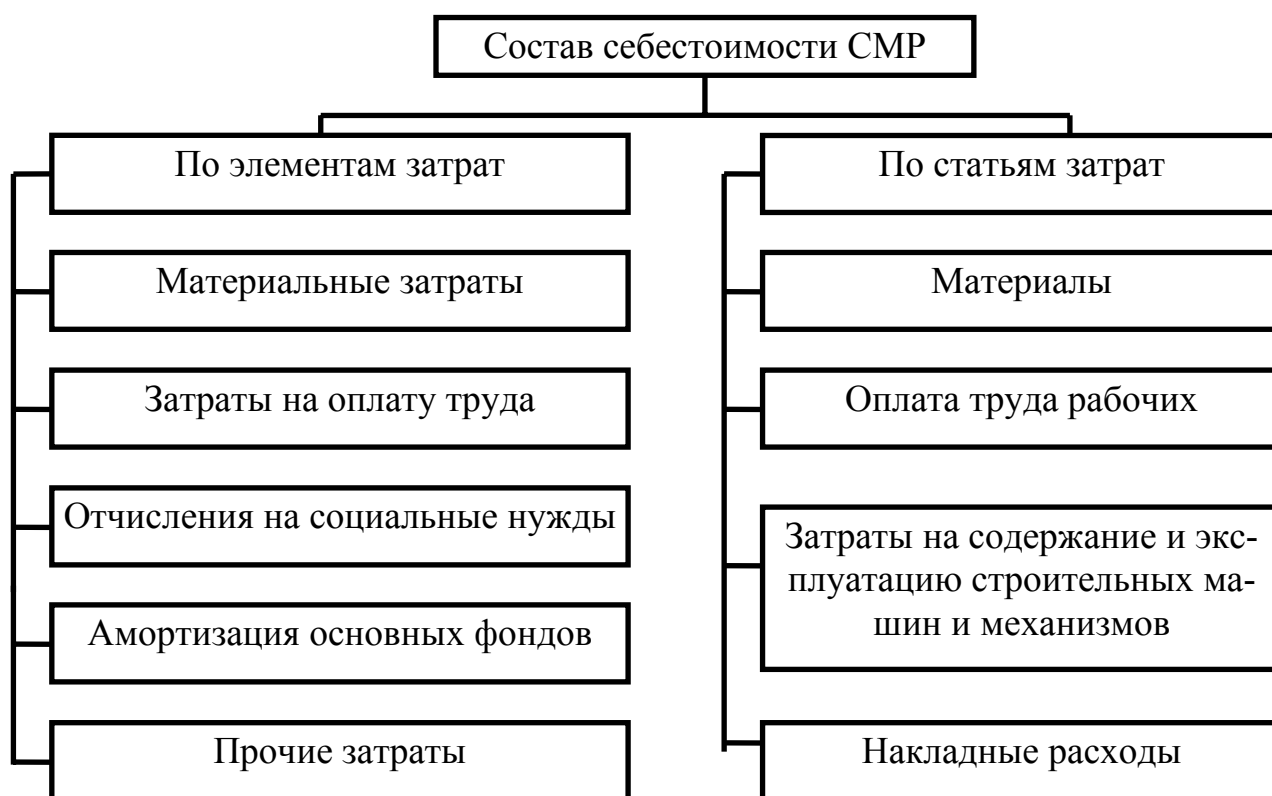


Рис. 8. Классификация затрат на производство строительного-монтажных работ

Кроме представленных выше классификаций все расходы любой организации можно условно разделить на две части по отношению к объёмам выполняемых работ, выпускаемой продукции, оказываемых услуг:

▪ **условно-постоянные**, не зависящие от объёмов производства и реализации, связанные с функционированием организации как хозяйствующего субъекта. Эти расходы имеют повременный характер и возникают в любом случае, даже если организация вообще ничего не производит;

▪ **условно-переменные**, пропорциональные объёмам производства, чем больше выполняется работ (продукции, услуг), тем больше таких расходов.

В случае улучшения использования всех ресурсов и производственной мощности строительной организации в целом увеличиваются и объёмы производства СМР (продукции, услуг), происходит экономия по условно-постоянным расходам ($\mathcal{E}_{упр}$), которая может быть определена по формуле:

$$\mathcal{E}_c = \text{УПР} * (\mathbf{O}_ф / \mathbf{O}_п - 1), \quad (4.3)$$

где УПР - годовая сумма условно-постоянных расходов во всех статьях (элементах) себестоимости работ, плановая, р.;

$\mathbf{O}_ф$ и $\mathbf{O}_п$ - соответственно, фактический и запланированный объёмы СМР, продукции и услуг, р.

Состав и структура затрат по элементам

Современный состав затрат по элементам приведен в “Положении о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли” [161]. Эта классификация едина для всех производств.

В элементе “**материальные затраты**” отражается стоимость:

- приобретаемых сырья и материалов для СМР со стороны;
- покупных материалов, используемых в процессе производства продукции для обеспечения нормального технологического процесса, на другие производственные и хозяйственные нужды, запасных частей, износа инструментов, приспособлений, инвентаря, износа спецодежды и других малоценных предметов;
- комплектующих изделий, подвергающихся в дальнейшем монтажу или дополнительной обработке на данном предприятии;
- работ и услуг производственного характера, выполняемых сторонними организациями;
- природного сырья;
- топлива всех видов;
- энергии всех видов;
- потерь от недостачи поступивших материальных ресурсов в пределах норм естественной убыли.

Стоимость материальных ресурсов, отражаемая по элементу “материальные затраты”, формируется исходя из: цен их приобретения (без учёта налога

на добавленную стоимость); наценок (надбавок), комиссионных вознаграждений, уплачиваемых снабженческим и внешнеэкономическим организациям; стоимости услуг товарных бирж, включая брокерские услуги; таможенных пошлин; платы за транспортировку; хранение и доставку, осуществляемые сторонними организациями.

Из затрат на материальные ресурсы, включаемых в себестоимость продукции, исключается стоимость возвратных отходов.

В элементе **“затраты на оплату труда”** отражаются расходы на оплату труда основного производственного персонала организации, включая премии рабочим и служащим за производственные результаты, стимулирующие и компенсирующие выплаты, а также затраты на оплату труда не состоящих в штате предприятия работников, занятых в основной деятельности.

В состав затрат на оплату труда включаются:

- выплаты заработной платы за фактически выполненную работу, исчисленные исходя из сдельных расценок, тарифных ставок и должностных окладов в соответствии с принятыми на предприятии формами и системами оплаты труда;

- выплаты по системным положениям - премии за производственные результаты, в том числе вознаграждения по итогам работы за год;

- выплаты компенсирующего характера, связанные с режимом работы и условиями труда;

- стоимость бесплатных коммунальных услуг, питания и продуктов;

- оплата очередных и дополнительных отпусков, проезда к месту отдыха работников предприятий, расположенных в районах Крайнего Севера, приравненных к ним местностях;

- выплаты работникам в связи с реорганизацией, сокращением штатов;

- единовременные вознаграждения за выслугу лет;

- выплаты, обусловленные районным регулированием оплаты труда;

- оплата учебных отпусков;

- оплата за время вынужденного прогула;

- доплаты в случае временной утраты трудоспособности;

- разница в окладах при временном замещении;

- суммы, выплачиваемые при выполнении работ вахтовым методом;

- заработная плата во время обучения с отрывом от работы;

- оплата труда студентов, проходящих производственную практику на предприятиях;

- оплата труда студентов в составе студенческих отрядов;

- оплата труда работников, не состоящих в штате предприятия, по заключенным договорам;

- другие виды выплат.

В элементе **“отчисления на социальные нужды”** отражаются обязательные отчисления по установленным законодательством нормам во внебюджет-

ные фонды социального страхования - государственного социального страхования (5,4%), в пенсионный фонд России (работодатели - 28%, отдельные граждане-работники - 1%, с 1 августа 1998 г. - дополнительно 2%), государственный фонд занятости населения (1,5%) и в фонды обязательного медицинского страхования (3,6%), - от затрат на оплату труда работников, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг) по элементу “затраты на оплату труда” (кроме тех видов оплаты, на которые страховые взносы не начисляются).

В элементе “*амортизация основных фондов*” отражается сумма амортизационных отчислений на полное восстановление основных производственных фондов, исчисленная исходя из балансовой стоимости и утвержденных в установленном порядке норм, включая и ускоренную амортизацию их активной части, производимую в соответствии с законодательством и учётной политикой предприятия.

К элементу “*прочие затраты*” в составе себестоимости продукции (работ, услуг) относятся налоги, сборы, отчисления в специальные внебюджетные фонды, производимые в соответствии с установленным законодательством порядком, платежи за предельно допустимые выбросы (сбросы) загрязняющих веществ, по обязательному страхованию имущества организации, а также отдельных категорий работников, вознаграждения за изобретения и рационализаторские предложения, платежи по кредитам в пределах ставок, установленных законодательством, плата за аренду в случае аренды отдельных объектов.

Сложившаяся в последние годы структура себестоимости СМР (соотношение между составными частями) по элементам затрат характеризуется следующими данными (табл. 24) [2].

Таблица 24

Структура затрат на производство подрядных работ по элементам в 1992-1997 гг. (в % к итогу)

Наименование элемента затрат	1992г.	1993г.	1994г.	1995г.	1996г.	1997г.
Затраты, всего	100	100	100	100	100	100
в том числе:						
- материальные затраты	47,6	47,2	46,8	52,0	52,3	53,6
- затраты на оплату труда	29,3	29,9	27,3	23,8	23,0	23,0
- отчисления на социальные нужды	10,4	10,7	10,2	9,0	8,7	8,7
- амортизация основных фондов	2,6	0,9	3,9	3,8	5,4	4,7
- прочие затраты	10,1	11,3	11,8	11,4	10,6	10,0

В разных строительных организациях структура затрат различна. Это зависит от вида выполняемых СМР, зоны деятельности, вида строительства, формы собственности, организационно-правовой формы.

Состав и структура затрат по направлениям

Направления или статьи затрат строительного-монтажных организаций используются единые при определении сметных затрат на производство СМР, при их планировании и учёте. Себестоимость производства и реализации СМР группируется по так называемым комплексным статьям затрат. Термин “комплексная статья” означает, что по данному направлению (назначению) объединяются разноэлементные расходы.

В статью **“материалы”** входят затраты на материалы, строительные конструкции, детали, топливо, электроэнергию, пар, воду и другие виды материальных ресурсов, израсходованные непосредственно на выполнение СМР. Затраты на материалы включаются по их стоимости франко-приобъектный склад (термин “франко” означает “включая”), то есть они включают в себя все расходы от места приобретения или изготовления до приобъектного склада:

- цена приобретения (без НДС);
- оплата процентов за кредит, предоставленный поставщиком в соответствии с договором поставки;
- наценки и комиссионные, уплачиваемые снабженческим и внешнеэкономическим организациям;
- услуги товарных бирж, таможенные пошлины;
- затраты на доставку от места приобретения до приобъектного склада (включая транспортные, экспедиционные и погрузо-разгрузочные расходы);
- заготовительно-складские расходы (амортизация и эксплуатация складских помещений, заработная плата складских работников, потери и порча материалов в пределах норм естественной убыли, расходы по охране материалов и другие, включая затраты на комплектацию).

Статья **“оплата труда рабочих”** включает основную и дополнительную заработную плату рабочих, занятых непосредственно на СМР, рабочих по доставке материалов от приобъектного склада до места их использования вручную, рабочих, выполняющих пуско-наладочные работы. На эту статью относят:

- заработную плату за отработанное время по тарифным ставкам, окладам, по сдельной оплате или по смете (при безрядной системе) в соответствии с принятыми в организации системами оплаты труда;
- стоимость продукции, выдаваемой в порядке натуральной оплаты работникам;
- стимулирующие выплаты по системам оплаты труда, премии (за производственные результаты, ввод объектов в эксплуатацию, по итогам года), надбавки к тарифным ставкам (за профессиональное мастерство, высокие трудовые достижения и т.п.);
- компенсационные выплаты, связанные с режимом работы и условиями труда (за работу в ночное время, сверхурочную, многосменность, за совмеще-

ние профессий, подвижной и разъездной характер работ, за работу в тяжёлых и вредных условиях и т.д.);

- оплата ежегодных очередных и дополнительных отпусков, включая ком-пенсацию за неиспользованный отпуск;

- единовременные вознаграждения за выслугу лет в соответствии с действующим законодательством;

- выплаты, обусловленные районным регулированием оплаты труда (районный коэффициент, за работу в пустынных, северных и других районах с тяжёлыми природно-климатическими условиями в соответствии с законодательством);

- выплаты работникам при выполнении работ вахтовым методом в соответствии с законодательством;

- заработная плата рабочим во время их обучения с отрывом от работы в системе повышения квалификации и переподготовки кадров;

- оплата студентам, работающим в составе студенческих строительных отрядов (ССО);

- оплата внештатным работникам по трудовым соглашениям и договорам подряда;

- другие виды выплат, включаемые в фонд оплаты труда (кроме финансируемых за счет чистой прибыли).

Если по действующим способам организации строительного производства и труда в состав работников строительного участка (или бригады) включаются ИТР, то вся их зарплата также входит в состав статьи “оплата труда рабочих” [162, с. 14].

Статья “затраты на содержание и эксплуатацию строительных машин и механизмов” включает расходы, связанные с содержанием и эксплуатацией строительных машин, механизмов, мобильных зданий и приспособлений:

- ◆ перевозка и перебазирование машин;
- ◆ монтаж и демонтаж, содержание и ремонт рельсовых и безрельсовых путей;
- ◆ амортизация;
- ◆ заработная плата обслуживающего персонала;
- ◆ текущий ремонт и техническое обслуживание, отчисления в ремонтный фонд;
- ◆ износ оснастки;
- ◆ энергия, горюче-смазочные и обтирочные материалы;
- ◆ накладные расходы, связанные с обслуживанием рабочих;
- ◆ содержание управления механизации или отдела главного механика;
- ◆ арендная плата за пользование машинами в соответствии с договорами;
- ◆ расходы по найму и содержанию транспорта, занятого на ввозе и вывозе грунта, перевозке материалов от приобъектного склада до места укладки, включая зарплату рабочих на погрузо-разгрузочных работах.

Последняя, четвертая статья затрат представляет собой расходы, связанные с управлением, организацией производства и труда - “*накладные расходы*”.

Состав и группировка накладных расходов

Действующая в современных условиях группировка накладных расходов рекомендована для инвесторов и для подрядных организаций с учетом их структуры, особенностей управления и обслуживания строительного производства. Она приведена в “Методических рекомендациях по расчёту величины накладных расходов при определении стоимости строительной продукции” (одобрены бывшим Минстроем России 26.02.92) [163].

Возможны несколько способов определения общей суммы накладных расходов в зависимости от принятого метода (используемой сметно-нормативной базы) исчисления договорной цены:

- от сметных прямых затрат;
- по видам СМР от сметной скорректированной или от фактической величины средств на оплату труда рабочих-строителей и механизаторов, на основании усредненных показателей накладных расходов;
- путём калькулирования по статьям затрат с учётом действующих законодательных и нормативных документов, смет расходов - по каждой строительно-монтажной организации отдельно.

В современных условиях рекомендуется исчислять накладные расходы по усреднённым или индивидуальным показателям от средств на оплату труда рабочих-строителей и механизаторов.

Усреднённые показатели по видам работ приведены в упомянутых “Методических рекомендациях...”, а индивидуальные рассчитываются для конкретной СМО в следующем порядке:

- а) составляется смета накладных расходов, определяется их общая сумма (НР);
- б) определяется сумма фактических средств на оплату труда рабочих основного производства и механизаторов ($ОТ_{\phi}$);
- в) составляется расчётный показатель - норма накладных расходов ($Н_{нр}$) в процентах от средств на оплату труда рабочих:

$$Н_{нр} = НР / ОТ_{\phi} * 100 . \quad (4.4)$$

Показатели НР используются при планировании и анализе затрат на производство по статьям в разрезе СМО, отдельных объектов и видов работ.

При составлении сметы НР выделяют 5 групп затрат:

I - административно-хозяйственные расходы (АХР);

II - расходы на обслуживание работников строительства;

III - расходы по организации работ на строительных площадках;

IV - прочие НР;

V - затраты, не учитываемые в нормах НР, но относимые на НР (часть из них компенсируется заказчиками).

Каждая группа НР состоит из нескольких статей.

I - административно-хозяйственные расходы:

1) расходы на оплату труда административно-хозяйственного персонала (АХП) и отчисления на социальные нужды по АХП;

2) почтово-телеграфные и телефонные расходы;

3) содержание и эксплуатация средств вычислительной техники;

4) типографские работы и эксплуатация оргтехники;

5) содержание и эксплуатация зданий АХП и инвентаря, используемого АХП, включая амортизационные отчисления, налог на землю и имущество, ремонт;

6) приобретение канцтоваров и специальной литературы, периодики;

7) разъезды АХП по месту нахождения СМО;

8) переезд, подъёмные и служебные командировки АХП;

9) легковой автотранспорт (собственный, наемный, личный);

10) на содержание АХП головной СМО;

11) оплата консультационных и аудиторских услуг;

12) оплата банковских услуг по выдаче заработной платы работникам через банки;

13) представительские расходы (нормируются, установлены предельные размеры от объёма выручки от реализации СМР, товаров, услуг: до 2 млн р. включительно - 0,5%, от 2 до 50 млн р. - 10 тыс. р. + 0,1% от объёма, превышающего 2 млн р., свыше 50 млн р. - 58 тыс. р. + 0,02% от объёма, превышающего 50 млн р.) [164] и на заседания органов управления АО по нормам, другие АХР.

II - по организации труда:

1) затраты, связанные с подготовкой и переподготовкой кадров;

2) отчисления на социальные нужды от расходов на оплату труда основных рабочих и механизаторов - в настоящее время 38,5% (социальное страхование - 5,4%, медицинское страхование - 3,6%, пенсионный фонд - 28%, фонд занятости - 1,5%);

3) расходы по обеспечению санитарно-гигиенических и бытовых условий, в том числе амортизация и ремонт временных бытовых зданий;

4) расходы на охрану труда и технику безопасности;

5) расходы на содержание и все виды ремонтов помещений и инвентаря, предоставленных медицинским учреждениям для организации медпунктов на строительных площадках или в СМО;

6) затраты на организацию питания трудового коллектива;

7) оплата услуг сторонних организаций по обеспечению работников СМО столовыми, буфетами, медпунктами, санитарно-бытовыми помещениями;

8) износ и затраты на ремонт и стирку бесплатной спецодежды и защитных приспособлений.

III - по организации строительного производства:

1) износ и ремонт малоценных и быстроизнашивающихся предметов и временных (нетитульных) сооружений;

2) содержание пожарной и сторожевой охраны;

3) расходы по нормативным, геодезическим работам, по проектированию производства работ;

4) расходы на изобретательство и рационализацию;

5) содержание производственных лабораторий;

6) благоустройство и содержание строительных площадок, подготовка объектов к сдаче;

7) перебазировка линейных строительных организаций и их подразделений в пределах стройки.

IV - прочие:

1) платежи по обязательному страхованию государственного имущества и отдельных категорий работников, по добровольному страхованию имущества - в пределах 1% стоимости реализации СМР, товаров, услуг [59];

2) износ по нематериальным активам;

3) оплата процентов по кредитам банков (по ставке Центрального банка России плюс 3%);

4) расходы на рекламу - по норме от объёма выручки от реализации СМР, товаров, услуг (до 2 млн р. включительно - 2%, от 2 до 50 млн р. - 40 тыс. р. + 1% от объёма, превышающего 2 млн р., свыше 50 млн р. - 520 тыс. р. + 0,5% от объёма, превышающего 50 млн р.) [164];

V группа:

1) расходы, возмещаемые заказчиками в соответствии с действующими постановлениями и положениями за счёт прочих затрат:

- перевозка рабочих;

- вахтовый метод;

- перебазировка СМО и их подразделений на другие стройки;

- оргнабор рабочих;

- дополнительные расходы по ССО, ВСО и т.п.;

- оплата услуг банкам за торгово-комиссионные (факторинговые) операции;

- командировки рабочих;

- содержание объектов охраны окружающей среды и работы по обеспечению нормальных условий труда при экологических загрязнениях;

- прочие;

2) пособия в связи с потерей трудоспособности по решению суда;

3) налоги, сборы, платежи и другие обязательные отчисления, относимые в соответствии с законодательством на себестоимость (на автодороги, на автотранспорт, плата за землю, за регистрацию предприятия и т.п.);

4) отчисления в специальные отраслевые и межотраслевые внебюджетные фонды в соответствии с законодательством;

5) отчисления в резерв на сооружение временных зданий в соответствии с договорной ценой.

Более подробно состав накладных расходов приведен в изложении “Типовых методических рекомендаций по планированию и учёту себестоимости строительных работ и формированию финансовых результатов, учитываемых при налогообложении (утверждены бывшим Госстроем России 30.11.93 № 7-14/187)” [162, с. 15-18].

Значительная часть накладных расходов связана с функционированием строительной организации как хозяйствующего субъекта, начисляется временно и относится к условно-постоянным расходам. В общестроительных организациях доля условно-постоянных расходов в составе накладных высока - 50-60%, в специализированных СМО она несколько ниже - около 30%.

Рациональное использование всех затрат, их экономия при производстве СМР, продукции, услуг способствует повышению конкурентоспособности организации, поэтому важно знать и учитывать факторы снижения себестоимости.

Значение и факторы снижения себестоимости строительно-монтажных работ

Снижение себестоимости строительно-монтажных работ представляет собой экономию планируемых или фактических затрат по сравнению со сметными (нормативными), предусмотренными в договорной цене СМР. Оно необходимо для увеличения прибыли строительно-монтажной организации (СМО).

Основной экономический результат деятельности СМО - прибыль от реализации (продажи) выполненных работ, услуг и произведенной продукции (P_p), которая образуется путем вычитания из полученной валовой выручки (ВР) всех затрат на производство и реализацию работ, услуг, продукции (себестоимости их производства и реализации - С):

$$P_p = ВР - С . \quad (4.5)$$

Прибыль от реализации может складываться из двух частей:

- нормативной прибыли (ПН), заложенной в цене продукции (СМР, услуг);

- экономии затрат на производство продукции, работ, услуг, то есть снижения их себестоимости (СН):

$$P_p = ПН + СН . \quad (4.6)$$

Нормативная прибыль является величиной неизменной, она определяется в момент заключения договора подряда на выполнение СМР. Единственным источником, за счёт которого строительно-монтажная организация может увеличить свою прибыль в ходе выполнения того или иного договора, служит экономия сметных (договорных) затрат.

Отсюда *значение снижения себестоимости СМР (продукции, услуг)* для подрядных строительно-монтажных организаций заключается в следующем:

а) возможность увеличения прибыли, за счёт которой можно развивать собственное производство, решать социальные задачи, стимулировать отдельных работников, выплачивать большой доход (дивиденд) собственникам (учредителям) СМО;

б) повышение конкурентоспособности производимой продукции - СМО может предложить заказчику на торгах более низкую договорную цену по сравнению со своими конкурентами и при этом обеспечить себе не меньшую прибыль;

в) снижение себестоимости работ может приводить к ускорению оборачиваемости оборотных средств предприятия в сфере производства, особенно в незавершенном производстве СМР, которое учитывается по их себестоимости.

Кроме того, экономия затрат, обеспечивая рост прибыли отдельных организаций, имеет и народнохозяйственное значение - увеличиваются суммы налога на прибыль, уплачиваемые организациями в Федеральный и местный бюджеты, что позволяет решать региональные и государственные социальные задачи, активизировать инвестиционно-строительную деятельность за счёт бюджетных средств.

Снижение себестоимости строительной продукции связано с экономией затрат по всем видам ресурсов (по всем статьям и элементам). Общие причины, так или иначе оказывающие влияние на формирование затрат по каждому ресурсу, называют факторами. Себестоимость СМР зависит от нескольких групп факторов: технических, организационных, хозяйственных. Все эти факторы обусловлены особенностями строительства (строительной продукции, строительного производства и т.п.).

Технические факторы связаны с технической основой строительного производства - качеством и особенностями применяемых материалов, деталей, конструкций, строительных машин и механизмов. К ним можно отнести:

- повышение уровня сборности и заводской готовности применяемых материалов и конструкций (снижаются зарплата, расход материалов, НР);
- применение индустриальных материалов (облегченных, сплошных ковровых покрытий, пенокерамики, легких ячеистых бетонов), удобных в работе, безопасных (снижаются зарплата, НР, расход материалов, транспортные расходы, условно-постоянные расходы по всем статьям);

- механизация и автоматизация производства;
- применение механизированного инструмента;
- внедрение прогрессивных технологий (сухих, непрерывных и т.п.).

Организационные факторы связаны с организацией труда, производства, управления и сопровождаются внедрением:

- прогрессивных карт трудовых процессов, автоматизированных рабочих мест специалистов и рабочих (АРМ);
- сетевых, линейных методов организации производства, проектов организации строительства (ПОС), проектов производства работ (ППР), подготовки производства;
- автоматизированных систем управления строительством (АСУ), ЭВМ, научных основ управления.

К **хозяйственным факторам** можно отнести:

- ◆ применяемые формы экономического стимулирования труда и производства (системы оплаты труда, участие работников в прибыли СМО, зависимость зарплаты и премирования от конечных результатов деятельности организации);
- ◆ методы обоснования принимаемых хозяйственных решений (информационный анализ, экономический анализ, формы и способы планирования);
- ◆ организационно-правовые формы учреждения организаций (государственные и муниципальные унитарные предприятия; хозяйственные товарищества - полное, товарищество на вере; общества - с ограниченной, с дополнительной ответственностью; акционерные общества - открытые и закрытые; производственные и потребительские кооперативы; частные предприятия) - некоторые формы имеют особенности в формировании затрат;
- ◆ взаимоотношения с заказчиками, субподрядчиками, поставщиками материалов (предварительное изучение платёжеспособности и надёжности, грамотное оформление заключаемых договоров, выбор удобных для подрядчика форм взаиморасчётов);
- ◆ организация использования парка строительных машин;
- ◆ формы материально-технического обеспечения и комплектации;
- ◆ концентрация и специализация производства;
- ◆ компетентность административно-управленческого персонала (менеджеров) предприятия и его собственников.

Все факторы можно подразделить и по масштабам их действия:

I - **народнохозяйственные** - связаны с проведением отдельных мероприятий по снижению себестоимости производства продукции в целом по народному хозяйству (снижение или повышение цен и тарифов на продукцию и услуги предприятий-монополистов, государственные программы по активизации инвестиционной деятельности, совершенствование управления инвестиционно-строительным комплексом, конкурсная основа заключения контрактов

подряда - по итогам тендеров, введение новых источников финансирования капитального строительства - ипотечное кредитование, государственные гарантии под определённые инвестиционные программы).

II - **внутриотраслевые** - специализация, кооперирование, системы взаимоотношений с заказчиками, формы расчётов за выполненную продукцию, работы и услуги, совершенствование норм и правил проектирования, ценообразования.

III - **внутрипроизводственные** - не требуют проведения мероприятий в масштабе отрасли или государства, но зависят от них и связаны с улучшением использования всех имеющихся в СМО материально-технических ресурсов и внедрением научно-технических достижений (НТД).

Зная направления действия всех факторов на формирование себестоимости работ (продукции, услуг), менеджеры организации могут грамотно управлять затратами, разрабатывать и внедрять для этого специальные организационно-технические мероприятия по их снижению.

Резервы снижения себестоимости производства продукции (работ, услуг)

Правильный и полный учёт всех факторов, влияющих на себестоимость СМР, позволяет выявить и реализовать резервы её снижения. Если факторы - это общие причины, влияющие на расход всех используемых ресурсов, то резервы представляют собой возможности более эффективного использования каждого вида ресурсов.

Резерв (лат. - *reserv*) - запас, сбережение.

Под **резервами снижения себестоимости** строительной продукции понимают конкретные неиспользованные возможности её экономии. Учёт и реализация выявленных резервов позволяют снижать себестоимость СМР по всем направлениям.

Резервы, как и факторы, могут быть:

- народнохозяйственные;
- внутриотраслевые;
- внутрипроизводственные.

Первые две группы резервов могут быть реализованы при детальном изучении рынка (маркетинговых исследованиях) и при принятии соответствующих мер в масштабах отрасли или государства. Например, снижение налогов, относимых на себестоимость работ, принятие ценовых и тарифных (отраслевых) соглашений, регулирующих отдельные виды затрат.

Внутрипроизводственные резервы в основном зависят от деятельности конкретной организации и определяются следующими условиями [165]:

- экономией количества по каждому виду ресурсов - материальным, трудовым, машинам и механизмам (такие резервы выявляют, изучая степень ис-

пользования и потери ресурсов за прошлые периоды и называют “резервы-потери”);

- сокращением времени простоев или пролёживания ресурсов (“резервы-запасы” - неиспользование ресурсов в отдельные периоды времени);
- повышением качества применяемых ресурсов и организационно-технического уровня строительного производства, внедрением научно-технических достижений по материалам, технике, технологиям, организации производства и труда, применением прогрессивных методов управления (резервы, связанные с использованием НТД, называют “перспективные или потенциальные”).

Значительного снижения себестоимости СМР традиционными приёмами (экономия ресурсов по количеству, снижение их потерь, простоев, непроизводительных затрат) получить очень трудно. Единственный путь - внедрение НТД во все производственные элементы: в предметы труда (применение новых эффективных материалов и конструкций), в средства труда (высокопроизводительные механизмы, прогрессивные безотходные и энергоэкономичные технологии), организацию труда и производства, управление.

Все СМО при обосновании суммы снижения себестоимости СМР ($СН_{п}$) в составе бизнес-плана фирмы разрабатывают план технического развития и повышения эффективности строительного производства, в котором предусматривают конкретные мероприятия с расчётами экономической эффективности и суммы снижения себестоимости СМР. Планируемая сумма экономии затрат на производство работ может быть определена исходя из следующих соображений:

а) предельного планового размера себестоимости СМР ($С_{п}$) и суммы нормативной (сметной) прибыли (ПН), заложенной в договорной цене планируемого объёма выручки от реализации СМР (ВР):

$$СН_{п} = ВР - С_{п} - ПН ; \quad (4.7)$$

б) суммы прибыли, необходимой СМО для развития и решения социальных задач - плановой прибыли от реализации ($П_{рп}$):

$$СН_{п} = П_{рп} - ПН . \quad (4.8)$$

Один из способов включения нормативной (сметной) прибыли в цену рекомендован бывшим Госстроем РФ [166]:

$$ПН = С_{см} * Н_{пн} / 100 , \quad (4.9)$$

где $Н_{пн}$ - норма нормативной прибыли (или плановых накоплений), в %; Госстроем РФ рекомендована 12% к сметным затратам при использовании сметно-нормативной базы 1991 г. (и 8% - при использовании

сметных норм 1984 г.). В реальных условиях может устанавливаться по договоренности между подрядчиком и заказчиком;
 $C_{см}$ - сметная себестоимость планового объема СМР, р.

Сметная прибыль может определяться также в процентах и от фонда оплаты труда, предусмотренного в договорной цене. Норматив сметной прибыли от фонда оплаты труда ($H_{пот}$) разрабатывается территориальными центрами по ценообразованию или самими строительными организациями на основе методических рекомендаций по определению величины сметной прибыли при формировании свободных цен на строительную продукцию, разработанных бывшим Минстроем России (№ БФ - 906/12 от 30 октября 1992 г.).

Сметная прибыль предназначена для покрытия определенных расходов подрядчика [167]:

1) на развитие производства, в том числе на модернизацию оборудования и реконструкцию основных фондов; уплату процентов за пользование кредитами банков, полученными на приобретение основных фондов, нематериальных и иных внеоборотных активов; на частичное пополнение оборотных средств, потребность в которых определяется по расчету, исходя из объема СМР, выполняемых собственными силами организаций и длительности нахождения средств в обороте;

2) на материальное стимулирование работников, в том числе материальную помощь, на проведение мероприятий по охране здоровья и отдыха (по региональным нормативам);

3) на развитие инфраструктуры - содержание находящихся на балансе СМО объектов и учреждений здравоохранения, детских дошкольных учреждений и лагерей отдыха, а также на строительство жилья (по региональным нормативам);

4) по уплате налогов на прибыль, на имущество, на нужды общеобразовательных учреждений.

Все остальные расходы строительной организации, которые она намечает покрывать за счёт прибыли, должны обеспечиваться плановой суммой снижения себестоимости СМР.

Кроме абсолютной суммы снижения себестоимости работ, продукции и услуг для оценки экономии затрат рассчитывают также уровень (или процент) снижения себестоимости СМР ($Y_{сн}$) по отношению к запланированному объёму выручки от реализации работ:

$$Y_{сн} = C_{нп} * 100 / ВР . \quad (4.10)$$

Сумму и процент снижения себестоимости работ рассчитывают как по плановым, так и по фактическим данным. Эти показатели рассчитывают на один и тот же объём реализации СМР, выполняемых собственными силами

строительной организации (по их стоимости, учтенной в договорной цене - ВР), но при разных значениях себестоимости продукции (C_n или C_ϕ).

Значение и подходы к планированию себестоимости строительно-монтажных работ

В рыночных условиях свободного предпринимательства без плана практически нельзя начинать ни одного коммерческого мероприятия.

Планы необходимы не только предпринимателям (предприятиям и организациям), но и всем их партнерам:

- коммерческому банку, если нужны кредиты (на каких условиях, срок и окупаемость);
- инвесторам (заказчикам, чтобы видеть возможные результаты мероприятия);
- трудовому коллективу, чтобы знать перспективы и четче понять свои предстоящие задачи;
- собственникам предприятия (акционерам, чтобы проверить разумность и прибыльность начинаемого дела).

Планы в условиях рынка значительно отличаются от существовавших ранее. Вместо жёсткого расписания основных показателей вышестоящей организацией на пятилетку с разбивкой по годам, свободные предприниматели самостоятельно обосновывают, просчитывают, прогнозируют свою деятельность и все результаты и затраты, то есть выполняют технико-экономическое обоснование принимаемых решений.

Это обоснование производится в так называемом внутреннем бизнес-плане фирмы (организации). Его содержание, объем и структура не регламентируются, но в нем содержатся, как правило, следующие вопросы [168]:

- 1) резюме, в котором с предельной простотой и очень убедительно показано, что будет производить предприятие, за счёт чего, чем продукция будет отличаться от продукции конкурентов и почему она будет пользоваться спросом; финансовые результаты проекта и срок его окупаемости;
- 2) характеристика выпускаемой продукции, работ, услуг с примерной оценкой цены и затрат на производство;
- 3) оценка рынка сбыта - возможных потребителей продукции и услуг, заказчиков СМР, покупателей объектов, сооружаемых на продажу, сведения о конкурентах; исследование условий снабжения, производства и сбыта продукции. В странах с развитыми рыночными отношениями вся подобная информация обобщается и концентрируется в специальных органах - торговых домах, палатах, отраслевых ассоциациях. У нас же только начинается создание подобной инфраструктуры - в отдельных регионах создаются инвестиционные дома;
- 4) конкуренция - объективная информация о главных конкурентах (объёмы продаж, доходы, реклама, ценовая стратегия, планы на ближайшее время и

перспективу), возможные виды конкуренции (ценовая и неценовая, честная и нечестная), условия выигрыша фирмы в конкурентной борьбе;

5) стратегия маркетинга с отражением вопросов о схеме распространения товаров и услуг, ценообразовании, рекламе, методах стимулирования продаж или оказания услуг, об организации послепродажного обслуживания клиентов, “паблик рилейшнз”;

6) план производства - определяются возможности действующих производственных мощностей, необходимые дополнительные источники сырья и репутация поставщиков, связи по кооперации, виды и источники приобретения потребного оборудования. Оцениваются издержки производства, затраты на утилизацию отходов и охрану окружающей среды;

7) организационный план - схема управления предприятием, управленческие службы, их функции, источники кадров и их квалификация, оплата труда управленческого персонала;

8) юридический план - особенности и основы деятельности организации в определенной организационно-правовой форме, распределение доходов, обращение и выпуск ценных бумаг;

9) оценка рисков в деятельности предприятия и возможные виды страхования (например, в ФРГ более 150 различных видов страхования). В себестоимости продукции, работ и услуг необходимо предусмотреть затраты на отдельные виды страховок;

10) разработка финансового плана, в котором содержится оценка объёмов производства и реализации, выручки, затраты на производство, доходов, баланс активов и пассивов предприятия и график достижения безубыточности;

11) разрабатывается стратегия финансирования - сколько, откуда и на какое время необходимо средств на выполнение работ, услуг, производство продукции.

Практически в каждом разделе бизнес-плана необходимо предусматривать и просчитывать возможные затраты на производство. Особое место занимает документ, в котором выполняется обоснование объёмов реализации продукции, работ, услуг и выручки. Он называется графиком достижения безубыточности (рис. 9).

Чтобы обосновать безубыточность, то есть обеспечить самоокупаемость производства, необходимо детально обосновать издержки или себестоимость производства и реализации СМР, услуг, продукции.

Организации, чтобы не оказаться неплатёжеспособными (банкротами), должны планировать себестоимость работ. В строительстве это необходимо делать и для обоснования договорной цены на сооружение отдельных объектов или производство отдельных комплексов и видов работ. Заключая контракт на капитальное строительство, подрядчик должен правильно, как можно точнее предусмотреть свои возможные издержки, чтобы в результате реализации этого контракта обеспечить себе прибыль.

Строительные организации самостоятельно планируют себестоимость СМР на основе заключённых с заказчиками контрактов (договоров) подряда при разработке внутрифирменных годовых (текущих) планов, которые называют “стройбизнес-планы”. В ходе планирования себестоимости продукции решаются следующие задачи:

а) определяется величина затрат на производство работ в договорные сроки при наиболее полном и эффективном использовании всех применяемых ресурсов и НТД;

б) оцениваются прибыль и возможности производственного и социального развития;

в) организуется внутрипроизводственный хозрасчёт структурных подразделений строительной организации.

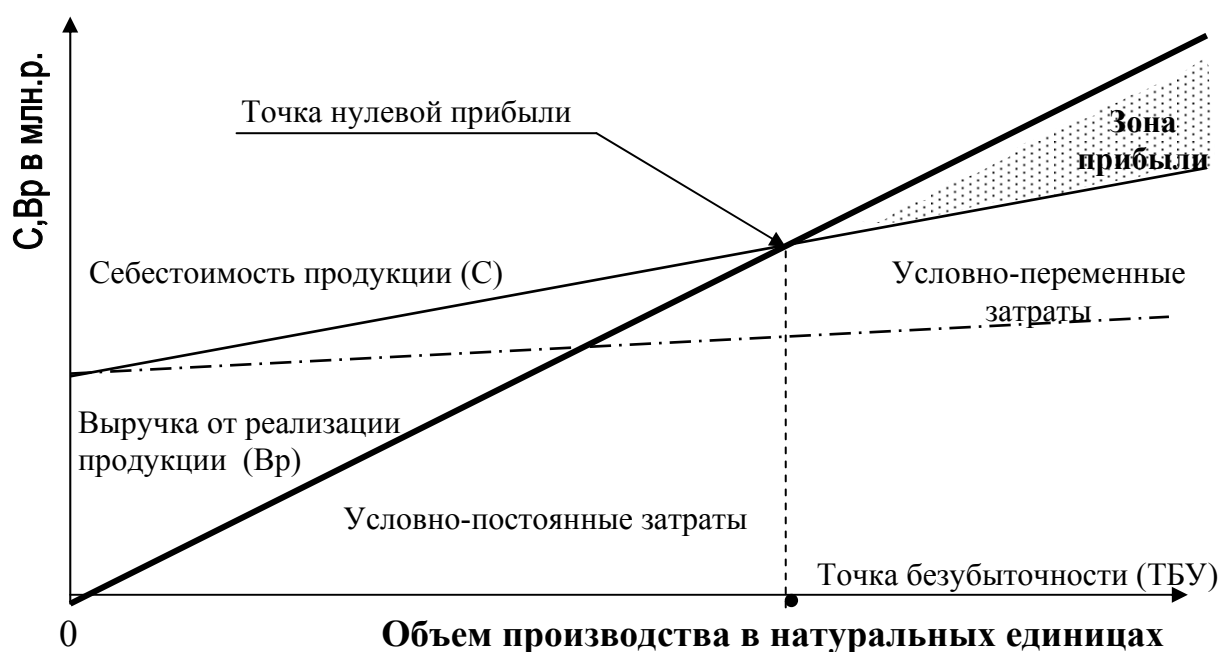


Рис. 9. График достижения безубыточности

Таким образом, себестоимость СМР и услуг считать и планировать необходимо. Её рассчитывают по каждому объекту и в целом на годовую программу работ строительной организации по формуле (4.1).

Известно несколько методов планирования себестоимости СМР: нормативный, прямого калькулирования и пофакторный.

Нормативный метод заключается в следующем. По объекту в разрезе отдельных видов СМР и конструктивных элементов на основе планово-производственных или сметных норм (ППН) и натуральных объёмов работ, намечаемых к выполнению в плановом периоде, определяются прямые затраты с последующим добавлением накладных расходов. При этом учитывается возможное снижение ППН в результате внедрения научно-технических достиже-

ний. Составляются специальные нормативные карты, по которым определяется планово-нормативная себестоимость по каждому виду работ и (или) конструктивному элементу. Нормативный метод используется в организациях, выполняющих работы на типовых и повторяющихся объектах, он достаточно точен, но требует создания индивидуальной нормативной базы и применения компьютерных технологий.

При использовании *метода прямого калькулирования* плановые затраты определяются по каждой статье или элементу затрат на основании сметы строительства объекта или выполнения СМР с учётом экономии или удорожания затрат при внедрении на этом объекте отдельных мероприятий плана научно-технического развития и повышения эффективности производства:

$$C_{\text{п}} = C_{\text{см}} - C_{\text{н}}, \quad (4.11)$$

где $C_{\text{см}}$ - сметная себестоимость объёма СМР, по которому рассчитываются плановые затраты, р.

Этот метод достаточно трудоёмкий, но позволяет создать банк данных строительно-монтажной организации (СМО) по её затратам на отдельных видах работ при сооружении типовых или повторяющихся объектов.

Индивидуальные базы данных по первым двум методам можно использовать для построения графиков безубыточности (по каждому виду продукции, работ, услуг) и обоснования договорных цен при участии в конкурсах на подряды.

И третий - *пофакторный метод* планирования затрат используется в целом по организации на её производственную программу, когда ещё нет чёткой картины с перечнем всех объектов и видов СМР и не все договора подряда заключены.

Схема применения этого метода заключается в следующем:

⇒ рассчитывается базисный уровень затрат ($УЗ_б$) за какой-то предшествующий период, принятый за базу при планировании:

$$УЗ_б = (C_{\text{ф}} - У_{\text{кз}}) / ДЦ, \quad (4.12)$$

где $C_{\text{ф}}$ - фактическая себестоимость СМР в базовом периоде, р.;

$У_{\text{кз}}$ - удорожание фактической себестоимости СМР по сравнению со сметной, компенсированное заказчиком, р.;

ДЦ - договорная цена фактически выполненного в базисном периоде объёма СМР, р.;

⇒ определяется изменение этого $УЗ_б$ в плановом году. Расчёт выполняется в разрезе отдельных статей или элементов затрат. При этом по специальным формулам [36, с.422-426] учитывается влияние следующих факторов:

- повышение механизации, в том числе малой;
- внедрение новой техники и технологий;
- совершенствование организации строительного производства, управления;
- внедрение прогрессивной организации труда;
- снижение затрат на материалы;
- снижение себестоимости продукции и услуг вспомогательных производств и обслуживающих хозяйств;
- снижение накладных расходов;
- изменение структуры работ и др.

Действия всех факторов обобщаются в плане технического развития и повышения эффективности строительного производства;

⇒ исходя из запланированного объёма СМР и скорректированного уровня затрат рассчитывается плановая себестоимость работ по отдельным объектам (более подробно этот метод изложен в [36]).

4.2. Прибыль и доходы строительных организаций

Сущность, виды и источники прибыли строительных организаций

По своей сути прибыль является конечным финансовым результатом деятельности СМО. Она может служить критерием рационального хозяйствования и отражает эффективность производственно-хозяйственной деятельности (ПХД), степень использования всех ресурсов - показывает превышение доходов, полученных предпринимателем над понесёнными для этого расходами.

В общем виде прибыль определяется как разница между денежной выручкой организации от производства и реализации продукции, работ и оказания услуг и их себестоимостью или издержками на производство и реализацию продукции, работ и услуг (формула 4.5).

Выручка от реализации продукции (работ, услуг) складывается из суммы денежных поступлений от продажи или реализации конечных результатов всех видов деятельности по ценам реализации. Виды деятельности, которые может выполнять организация, перечислены в её уставе. В современных условиях строительные организации могут выполнять наряду со строительными видами деятельности работы, продукцию и услуги и нестроительного характера - всё, что записано в уставе.

В условиях рыночной экономики прибыль является целью деятельности отдельных граждан и юридических лиц (коммерческих организаций). В Гражданском кодексе РФ [51, ст. 50] при определении коммерческих организаций записано: “Юридическими лицами могут быть организации, преследующие извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности”.

В условиях свободного предпринимательства именно прибыль определяет сферу приложения капитала и усилий предпринимателя. Убыточные предприятия практически не могут существовать (лишь при условии дотации со стороны местных властей или государства, но и в этом случае отдельный предприниматель, хозяин получает прибыль).

Роль прибыли в современных условиях значительно возрастает. Если в условиях жесткого централизованного планирования в некоторых организациях прибыль даже не фиксировалась (научно-исследовательские институты, проектные организации), было громадное количество так называемых планово-убыточных предприятий, то при передаче их в частную (или коллективную) собственность (в процессе приватизации) сразу же встает вопрос о прибыли.

В последние годы становится всё больше строительных организаций, допускающих убытки. Например, среди крупных и средних строительных организаций доля убыточных составляла: в 1992 г. - 7,6%, в 1993 г. - 5,9%, в 1994 г. - 14,5%, в 1995 г. - 17,7%, в 1996 г. - 33,4% и в 1997 г. - 40,1% [2].

В современных условиях только прибыль является источником развития предприятия и коллектива его работников. За счёт прибыли формируются все фонды, предусмотренные уставом организации, проводятся реконструкции, техническое перевооружение, внедрение научно-технических достижений, решаются социальные программы и т.д.

Кроме того, прибыль служит основным источником существования и развития государства. Организации часть своей прибыли передают в виде налогов в местные и федеральный (республиканский) бюджеты, за счёт средств которых решаются социальные задачи и финансируются государственные расходы.

В хозяйственной деятельности любой организации можно выделить несколько видов прибыли.

В строительно-монтажных организациях различают следующие виды прибыли и доходов.

Балансовая прибыль (Π_6) определяется как сумма прибыли, полученной в результате реализации продукции, работ, услуг, произведённых всеми производствами, хозяйствами и службами, находящимися на балансе СМО, результатов внереализационной деятельности и других доходов и расходов организации. Балансовая прибыль отражается в отчётной форме, заполняемой ежеквартально всеми организациями (форма № 2 “Отчёт о прибылях и убытках”). По составу балансовая прибыль формируется следующим образом:

$$\Pi_6 = \Pi_p \pm \Pi P + D_{др} \pm D_{по} \pm D_{вр} , \quad (4.13)$$

где Π_p - прибыль от реализации продукции, работ, услуг, произведённых всеми производствами, хозяйствами и службами, находящимися на балансе строительной организации, р.;

ΠP - проценты (дивиденды по облигациям, принадлежащим организации, проценты по депозитам) полученные (+) или уплаченные (-), р.;

$D_{др}$ - доходы от участия в деятельности других предприятий, дивиденды по акциям, принадлежащим организации, р.;

$D_{по}$ - доходы (+) или расходы (-) от прочих операций (от продажи и аренды имущества, от реализации ценных бумаг, фьючерсных и опционных контрактов, налоги и сборы, относимые на финансовые результаты и уплачиваемые за счёт балансовой прибыли до её налогообложения), р.;

$D_{вр}$ - доходы (+) или расходы (-) от внереализационных операций (безнадёжные потери, присуждённые или признанные пени и другие санкции за нарушение условий хозяйственных договоров, прибыль или убытки по операциям прошлых лет, выявленные в отчётном году, другие доходы и расходы от операций, непосредственно не связанных с производством и реализацией продукции, работ, услуг), р.

При налогообложении прибыли применяется термин **валовая прибыль** как объект налогообложения. Валовая прибыль ($\Pi_в$) - сумма прибыли (убытка) от реализации продукции (работ, услуг), основных фондов, иного имущества предприятия, от реализации ценных бумаг, фьючерсных и опционных контрактов и доходов от внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям. Валовая прибыль исчисляется только для целей налогообложения по фактическим результатам деятельности организации. По составу она похожа на балансовую прибыль, но есть отличия в части определения фактической прибыли от реализации, которые более подробно рассмотрены в подразделе (4.3).

Остаточная (чистая) прибыль ($\Pi_ч$) - остающаяся у СМО после уплаты из балансовой прибыли налогов и других платежей в бюджет:

$$\Pi_ч = \Pi_б - Н_{пр} , \quad (4.14)$$

где $Н_{пр}$ - налог на прибыль, уплачиваемый из балансовой прибыли.

По отдельным составным элементам или источникам балансовой прибыли выделяют такие виды:

1) прибыль от сдачи заказчиком по договорам подряда готовых объектов (“под ключ”), технологических этапов и комплексов работ (в соответствии с принятыми формами взаиморасчётов) - **прибыль от реализации работ** (СМР). Основные источники этой прибыли - нормативная прибыль, заложенная в договорную цену СМР при заключении договора (контракта) подряда (ПН) и экономия от снижения себестоимости СМР (СН) - формула (4.6);

2) **прибыль от реализации продукции подсобных производств** образуется как разница между ценой продажи этой продукции и её себестоимостью. По источникам также, как и прибыль от реализации СМР состоит из двух частей - прибыли нормативной, заложенной в цену продукции (через среднеотрас-

левую или нормативную рентабельность) и экономии издержек при изготовлении этой продукции;

3) **прибыль от реализации услуг** основного производства (текущие ремонты строительных конструкций, механизированные услуги и т.п.) населению и другим предприятиям и организациям образуется как разница между договорной ценой выполнения тех или иных услуг по контракту (или установленным тарифом на услуги) и затратами на выполнение услуг. Источников этой прибыли также два (ПН+СН);

4) **прибыль от реализации продукции и услуг вспомогательных хозяйств** к прибыли от строительной деятельности, как правило, не относится, но определяется точно также, как и предыдущие два вида прибыли. В современных условиях в результате диверсификации производства объёмы продукции и услуг вспомогательных хозяйств (неосновного производства) возрастают. Строительные организации занимаются оказанием оздоровительных услуг, торговых, складского хранения и проч.;

5) **прибыль от реализации основных средств и другого имущества** СМО определяется как разница между продажной ценой и первоначальной или остаточной стоимостью этого имущества, увеличенной на индекс инфляции в установленном порядке (при переоценке основных фондов);

6) **прибыль (убытки) от реализации ценных бумаг, фьючерсных и опционных контрактов** определяется как разница между ценой реализации и ценой приобретения с учётом оплаты услуг по их приобретению и реализации;

7) **доходы от долевого участия** в деятельности других предприятий, дивиденды по акциям, принадлежащим организации;

8) **доходы (расходы) от прочих операций** - от аренды имущества, налоги и сборы, относимые на финансовые результаты и уплачиваемые за счёт балансовой прибыли (налог на имущество, на содержание жилого фонда и объектов социально-культурной сферы, сбор на нужды образовательных учреждений, налог на рекламу, сбор за парковку автомашин);

9) **доходы (расходы) от внереализационных операций - доходы:**

- суммы средств, полученные безвозмездно от других предприятий при отсутствии совместной деятельности;

- стоимость отдельных основных средств, товаров и иного имущества, полученных безвозмездно от других предприятий, но не ниже их балансовой (по основным средствам - остаточной) стоимости;

- доходы от дооценки производственных запасов и готовой продукции;

- присуждённые или признанные должниками штрафы, пени, неустойки и другие санкции за нарушение условий хозяйственных договоров, а также по возмещению причинённых убытков;

- прибыль по операциям прошлых лет, выявленная в отчётном году;

- прибыль, полученная каждым предприятием (участником) в результате совместной деятельности без создания юридического лица, после её распределения;

- положительные курсовые разницы по валютным счетам и операциям в иностранных валютах;

- другие доходы от операций, непосредственно не связанных с производством и реализацией продукции, работ, услуг);

расходы и потери:

- затраты на производство, не давшее продукции и по аннулированным заказам;

- затраты по содержанию законсервированных объектов;

- не компенсируемые виновниками потери от простоев по внешним причинам;

- потери от уценки производственных запасов и готовой продукции;

- убытки по операциям с тарой;

- судебные и арбитражные расходы;

- присуждённые или признанные организацией штрафы, пени, неустойки и другие санкции за нарушение условий хозяйственных договоров, а также по возмещению причинённых убытков. Причём суммы, внесённые в бюджет или в государственные внебюджетные фонды в виде санкций в соответствии с законодательством Российской Федерации, в состав расходов от внереализационных операций не включаются, а относятся на уменьшение прибыли, остающейся в распоряжении предприятия;

- суммы сомнительных долгов по расчётам с другими предприятиями и отдельными лицами, подлежащие резервированию в соответствии с законодательством;

- убытки от списания просроченной дебиторской задолженности и других нереальных долгов;

- некомпенсируемые потери от стихийных бедствий (уничтожение и порча производственных запасов, готовых изделий и других материальных ценностей, потери от остановки производства и пр.), включая затраты, связанные с предотвращением или ликвидацией последствий стихийных бедствий;

- некомпенсируемые убытки в результате пожаров, аварий и других чрезвычайных ситуаций, вызванных экстремальными условиями;

- убытки от хищений, виновники которых по решению суда не установлены;

- отрицательные курсовые разницы по валютным счетам и операциям в иностранных валютах.

Внереализационная деятельность (операции) может приносить доходы или убытки. Это во многом зависит от компетентности руководства (менеджеров) предприятия и работников экономических служб. Умение вовремя и правильно установить причины убытков и возможных доходов положительно ска-

зывается на итоге внереализационных операций и общей сумме балансовой прибыли.

Основной вид прибыли СМО - прибыль от реализации работ, продукции, услуг и основными источниками увеличения как балансовой прибыли, так и прибыли от реализации являются экономия затрат на производство и реализацию работ (продукции, услуг) и рост объёмов производства, позволяющий получить большую массу нормативной прибыли.

Факторы, влияющие на доходы и прибыль строительных организаций

По направлениям деятельности все факторы можно подразделить на:

- влияющие на размер балансовой прибыли;
- оказывающие влияние на прибыль от реализации продукции, работ, услуг;
- влияющие на сумму прибыли, остающейся в распоряжении строительной организации после уплаты налогов (чистую).

Поскольку основу как балансовой, так и чистой прибыли составляет прибыль от реализации продукции (работ, услуг), рассмотрим факторы, определяющие её величину.

На сумму (массу) прибыли от реализации оказывают влияние две группы факторов: ценовые и внутренние.

Ценовые (внешние) факторы представляют собой:

- неоправданный рост цен на строительно-монтажные работы, продукцию и услуги строительных организаций;
- формирование монопольно высоких договорных цен в строительстве.

Внутренние факторы (зависящие от деятельности строительной организации), в свою очередь, могут подразделяться ещё на три подгруппы:

1) фактор объёма выполняемых СМР, производимой подсобными производствами и хозяйствами продукции и оказываемых услуг. С ростом объёмов производства растёт сумма нормативной прибыли:

$$ПН = O_{дц} * ПН' / 100, \quad (4.15)$$

где $O_{дц}$ - договорная цена выполненного объёма СМР (продукции, услуг) в р.;

$ПН'$ - нормативная прибыль в договорной цене СМР (продукции, услуг), исчисленная в % к $O_{дц}$.

Кроме того, при увеличении объёмов выполняемых работ (продукции, услуг) происходит экономия на условно постоянных расходах в результате более полного использования производственной мощности строительной организации, которую можно рассчитать по формуле (4.3);

2) фактор структуры. Строительные организации выполняют и реализуют различные работы, продукцию, услуги, имеющие в цене разную нормативную прибыль. Структура производственной программы строительной организации определяется удельными весами (долями) этих работ, продукции и услуг. Они могут быть различны. Если в общем объёме работ (продукции, услуг) будут преобладать с более высоким уровнем нормативной прибыли, то итоговая (суммарная) прибыль от реализации будет выше;

3) факторы снижения себестоимости СМР - технические, организационные, хозяйственные, научно-технические достижения (по статьям или элементам затрат) - подробно рассмотрены в теме “Себестоимость СМР” (см. подраздел 4.1 настоящего учебного пособия).

Наряду с вышеперечисленными факторами на размер балансовой прибыли организаций значительное влияние оказывает внереализационная деятельность. Подробный перечень итогов внереализационной деятельности приведен в предыдущем пункте и оговорен в разделе II - “Формирование финансовых результатов” “Положения о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли” [161]. Как уже отмечалось, положительные или отрицательные результаты внереализационной деятельности зависят от компетентности менеджеров и собственников организации, их умения грамотно составлять и контролировать договорную и плановую документацию.

Кроме рассмотренных факторов на размер прибыли, остающейся в распоряжении строительной организации после уплаты налогов (чистой), оказывает влияние и применяемая в организации политика её распределения. Действующая система налогообложения предусматривает льготы по величине налога на прибыль в зависимости от направлений её расходования (более подробно рассматривается в подразделе 4.3). Поэтому преобладание в расходах из чистой прибыли направлений, по которым предусмотрены льготы по налогообложению, позволяет организациям получать большую массу чистой прибыли при том же размере балансовой.

Прибыльность (рентабельность) деятельности строительных организаций

Прибыль - важнейший показатель эффективности использования ресурсов организации, но её абсолютная сумма не может служить обобщающим показателем работы строительных организаций. Прибыль как абсолютный результат деятельности строительной организации подвержена влиянию ценовых (инфляционных) и структурных факторов. Для сравнительной характеристики деятельности различных строительных организаций и оценки эффективности работы одной организации в динамике используют относительные показатели прибыльности - различные виды рентабельности.

Рентабельность производства ($P_{сп}$, в %) рассчитывается по формуле:

$$P_{сп} = \Pi_6 * 100 / C, \quad (4.16)$$

где C - себестоимость сданных СМР, реализованной продукции, услуг, она (как и балансовая прибыль - Π_6) может быть плановой и фактической за отчётный или предыдущие годы, р.

При таком способе определения рентабельность характеризует эффективность использования средств, затраченных на производство работ, продукции и услуг подрядной организацией, отражает её конкурентоспособность. Различные организации при выполнении одного и того же вида продукции, работ, услуг имеют разные затраты, что объясняется квалификацией менеджеров, уровнем применяемых материалов, техники, технологий, методов организации производства и труда, управления. Для удовлетворительного существования организации в современных условиях рентабельность строительного производства рекомендуется специалистами в размере 25-28%.

Рентабельность продукции ($P_{пр}$, в %) исчисляется строительными организациями при формировании портфеля заказов и производственной программы как отношение суммы прибыли от реализации продукции (работ, услуг) к выручке от реализации (ВР):

$$P_{пр} = \Pi_p * 100 / ВР. \quad (4.17)$$

Определяется отдельно по каждому виду продукции, работ и услуг, характеризует выгодность или доходность выпуска той или иной продукции, должна быть не ниже уровня нормативной прибыли к выручке от реализации данной продукции (Π_n' - см. формулу 4.15). Для получения большей массы прибыли от реализации целесообразно в производственную программу строительной организации включать объекты и виды работ (продукции, услуг) с более высокими уровнями рентабельности.

Показатель рентабельности основного вида строительной продукции - строительно-монтажных работ часто используют при характеристике уровня снижения себестоимости СМР. Если уровень рентабельности исчислен по итоговым показателям деятельности СМО (суммарной прибыли и общей выручке от реализации всех видов работ, продукции, услуг), то её называют **рентабельностью продаж**. Этот показатель широко используется в зарубежной практике при характеристике результативности деятельности организаций.

Рентабельность предприятия (P_n) определяется как отношение балансовой прибыли, полученной организацией, к среднегодовой стоимости её имущества (предприятия):

$$P_n = \Pi_6 * 100 / АК \quad (4.18)$$

$$\text{или } P_{\Pi} = \Pi_6 * 100 / (\text{ОФ}_{\text{ов}} + \text{ОС}), \quad (4.19)$$

где АК - среднегодовая стоимость активов (имущества), находящихся в распоряжении строительной организации, определяется по балансу предприятия, р.;

ОФ_{ов} - среднегодовая остаточная восстановительная стоимость основных средств (фондов) и нематериальных активов организации, р.;

ОС - среднегодовые остатки оборотных средств, р.

Рассчитанный таким образом показатель свидетельствует о том, насколько эффективно использовались средства, вложенные в данное предприятие и применяемые при производстве работ (продукции, услуг) строительно-монтажной организацией, то есть её имущество - основные фонды и оборотные средства. Значение данного показателя рентабельности интересует собственников средств, вложенных в предприятие (акционеров), а также потенциальных инвесторов.

Основы планирования прибыли и доходов

Балансовая прибыль, планируется в сумме от реализации продукции (работ, услуг) по всем видам деятельности: производство СМР (в том числе капитального ремонта), выпуск продукции подсобного производства, выполнение услуг населению и другим организациям, от внереализационной деятельности. Причём сначала планируется прибыль от реализации продукции, работ, услуг, а затем, как сумма - балансовая прибыль.

Рассмотрим основы планирования различных составных частей балансовой прибыли.

Прибыль от реализации строительной продукции (СМР и капитальный ремонт).

Она рассчитывается исходя из уровней рентабельности продукции (к объёму работ) каждого вида. Уровень рентабельности складывается в этом случае из уровней нормативной (сметной) прибыли (ПН') и планируемого снижения себестоимости работ ($Y_{\text{сн}}$).

Нормативная прибыль (сметная прибыль или плановые накопления) оговаривается при обосновании договорной цены СМР на стадии заключения контракта подряда. Она может устанавливаться в процентах к сметной себестоимости СМР или к фонду заработной платы основных рабочих и рабочих-механизаторов (более подробно состав и назначение сметной прибыли смотреть в предыдущем подразделе). При планировании нормативы сметной прибыли, использованные для расчёта договорной цены СМР, пересчитываются в каждой подрядной строительной организации в процентах к договорной цене выполняемого объёма СМР ($O_{\text{дц}}$).

Плановая прибыль от сдачи СМР рассчитывается в целом на производственную программу и по каждому строящемуся объекту (выполняемому договору) исходя из намечаемого к выполнению объёма работ ($O_{\text{дц}}$) следующим образом:

$$P_p = O_{\text{дц}} * (ПН' + Y_{\text{сн}}) / 100, \quad (4.20)$$

где ПН' - норматив сметной прибыли к цене СМР, %;

$Y_{\text{сн}}$ - плановый уровень снижения себестоимости СМР, %.

Прибыль от продажи (реализации) потребителям продукции и услуг подсобных производств и вспомогательных хозяйств ($P_{\text{рп}}$) устанавливается с учётом планируемого объёма их производства в натуральных измерителях по каждому виду ($O_{\text{ни}}$), действующих договорных цен или тарифов на единицу того или иного вида продукции и услуг ($ДЦ1_i$) и плановой себестоимости производства единицы соответствующего вида продукции или услуг ($C1_i$):

$$P_{\text{рп}} = \sum_{i=1}^n O_{\text{ни}} * (ДЦ1_i - C1_i). \quad (4.21)$$

Себестоимость производства единицы какого-либо вида продукции или услуг ($C1_i$) планируется, как правило, методом прямого калькулирования.

Прибыль от внереализационных операций обычно определяется на основе отчётных данных за истекший год (в части прибылей или убытков по операциям прошлых лет) и исходя из реальных условий деятельности организации в плановом году.

Кроме прибыли от реализации и от внереализационных операций некоторые организации могут иметь и планировать также:

прибыль от реализации основных средств и другого имущества - определяется в случае намечаемой в плановом году продажи основных средств (их замене на прогрессивные, при перепрофилировании производства, списании, сокращении объёмов производства и т.п.) как разница между планируемой продажной ценой и остаточной стоимостью этих средств на момент реализации;

доходы от долевого участия в деятельности других предприятий и **дивиденды** по акциям, принадлежащим организации - планируются исходя из имеющихся паёв и акций и объявленных общими собраниями собственников этих предприятий размеров прибыли в расчёте на пай или акцию (может быть гарантирован процент доходов на вложенный капитал);

доходы от прочих операций, в частности, от аренды имущества - определяются по заключённым договорам аренды на плановый период - конкретные суммы из условий договоров.

Свои потребности в научно-техническом и социальном развитии организации удовлетворяют за счёт прибыли, остающейся в их распоряжении после

уплаты налогов и других обязательных платежей (чистой), которая также планируется. Исходными предпосылками при планировании чистой прибыли могут быть следующие:

- размер чистой прибыли определяется как разница между плановой балансовой прибылью и суммой планируемых к уплате налогов и обязательных платежей. Такой принцип планирования исходя из достигнутого уровня называется “остаточным”;

- сумма чистой прибыли складывается из всех затрат организации, необходимых ей для нормального существования и развития - подход, основанный на потребностях организации и её собственников.

Порядок и направления расходования прибыли

Распределяется прибыль каждой организацией самостоятельно.

В первую очередь уплачиваются налоги на прибыль и отдельные виды доходов - в соответствии с инструкцией Государственной налоговой службы РФ “О порядке исчисления и уплаты в бюджет налога на прибыль предприятий и организаций” [169, 103].

Затем определяется чистая прибыль строительной организации как разница между балансовой прибылью и налогом на прибыль, уплачиваемым в бюджет (формула 4.14).

Чистая прибыль распределяется по решению собственника (рассматривается и утверждается общим собранием собственников) с учётом потребностей трудового коллектива и выбранной стратегии деятельности организации. Обычно основные направления расходования чистой прибыли оговариваются в уставе организации - формирование резервного фонда, фонда финансового риска, фондов материального поощрения, научно-технического развития и т.п.

За счёт чистой прибыли организации могут финансировать следующие расходы:

- 1) затраты по финансированию научно-технических мероприятий, опытно-конструкторских, проектных и технологических работ, а также работ по созданию и освоению новых технологических процессов и видов продукции;

- 2) затраты капитального характера по улучшению качества продукции, совершенствованию технологии и организации производства;

- 3) затраты на осуществление мероприятий по кооперированию, специализации, экономии материальных ресурсов, созданию новых видов сырья и материалов;

- 4) затраты на финансирование строительства новых объектов, расширение, техническое перевооружение, реконструкцию действующего производства;

- 5) затраты на финансирование прироста собственных оборотных средств, а также на возмещение их недостатка;

6) уплата процентов по долгосрочным ссудам банка, а также по просроченным и отсроченным краткосрочным ссудам и ссудам, полученным на восполнение недостатка собственных оборотных средств;

7) расходы на погашение предоставленных предприятию долгосрочных кредитов банков;

8) расходы, связанные с выпуском и распространением акций, облигаций и других ценных бумаг;

9) затраты по участию в строительстве, реконструкции, ремонте и содержании местных автомобильных дорог;

10) выплата всех видов налогов, которые по действующему законодательству осуществляются за счёт прибыли, оставшейся в распоряжении предприятия;

11) взносы в создание объединенных инвестиционных фондов, а также в создание совместных предприятий, акционерных обществ, ассоциаций;

12) затраты на подготовку и повышение квалификации кадров, в том числе частичное возмещение затрат по подготовке молодых специалистов;

13) затраты капитального характера на осуществление природоохранных мероприятий;

14) отчисления на содержание аппарата управления межотраслевых государственных объединений, ассоциаций, концернов, а также иных структур вневедомственного управления;

15) расходы по добровольному страхованию имущества предприятия;

16) расходы по содержанию зданий и сооружений (включая амортизационные отчисления и затраты на проведение всех видов ремонта), предназначенных для культурно-просветительской и физкультурно-оздоровительной работы среди работников предприятия и членов их семей;

17) расходы по содержанию помещений и инвентаря, предоставляемых профессионально-техническим училищам, школам мастеров и прочим учреждениям, профсоюзам и другим общественным организациям, а также поликлиникам и больницам, обслуживающим работников предприятия;

18) расходы по содержанию детских дошкольных учреждений, пионерских лагерей, лагерей труда и отдыха старших классов (включая амортизационные отчисления и затраты на все виды ремонта);

19) затраты на финансирование строительства жилья и других объектов непромышленного назначения;

20) расходы по содержанию высших, средних учебных учреждений, профессионально-технических училищ, состоящих на балансе предприятия;

21) затраты на оказание помощи школам, домам инвалидов и престарелых, сельскому хозяйству и прочим;

22) расходы по возмещению убытков жилищно-коммунального хозяйства, состоящего на балансе предприятий;

23) расходы по возмещению разницы в ценах на топливо и покупную электроэнергию, реализуемые работникам предприятия;

24) затраты по организации и развитию подсобного сельского хозяйства предприятия;

25) расходы по возмещению убытков профилакториев, санаториев, домов отдыха и других оздоровительных организаций, находящихся на балансе предприятия;

26) расходы по предоставлению льгот рабочим и служащим в части оплаты их проезда к месту работы транспортом общего пользования, пригородными электричками, ведомственными автобусами и машинами;

27) затраты на содержание редакций средств массовой информации (газет, радиogaзет, прочих видов средств массовой информации), состоящих на балансе предприятия, для которого эта деятельность не является основной;

28) затраты по проведению оздоровительных мероприятий, в том числе приобретение медикаментов для лечебно-профилактических учреждений, находящихся на балансе предприятия, путевок на отдых, а также по проведению культурно-просветительных и физкультурных мероприятий;

29) расходы по благоустройству коллективных садов, по предоставлению безвозмездной материальной помощи работникам для первоначального взноса на кооперативное жилищное строительство, на частичное погашение кредита, предоставленного на кооперативное и индивидуальное жилищное строительство; предоставление молодым семьям безвозмездной ссуды на улучшение жилищных условий, обзаведение домашним хозяйством и иные социальные потребности;

30) затраты по доначислению амортизации на полное восстановление до балансовой стоимости в случае списания основных фондов до истечения срока их полезного использования (нормативного срока службы);

31) расходы по уплате штрафных санкций и возмещению ущерба в случаях:

- несоблюдения требований по охране окружающей среды от загрязнений и других внешних воздействий, использования природных ресурсов сверх установленных лимитов, несоблюдения санитарных норм и правил;

- получения необоснованной прибыли вследствие завышения цен на продукцию (работы, услуги);

- сокрытия (занижения) прибыли или иных объектов налогообложения;

- другие виды штрафных санкций, которые в соответствии с действующим законодательством подлежат внесению в бюджет;

32) выплата дивидендов (в АО);

33) другие расходы.

4.3. Налогообложение предприятий и организаций

Система налогов Российской Федерации

В деятельности организаций при распределении балансовой и чистой прибыли значительное место занимает действующая система налогов. В виде налогов и обязательных платежей в бюджет в современных условиях уходит значительная часть прибыли организаций и предприятий.

Действующая налоговая система охватывает все стороны деятельности предпринимателей (как граждан, так и юридических лиц). Она существует (с некоторыми изменениями и уточнениями) с 1992 г. и была введена законом РФ от 27.12.91 “Об основах налоговой системы в Российской Федерации” [170].

Первые основы налогового законодательства в России были заложены с начала 1991 г. До этого действовала система отчислений от прибыли в выше-стоящие организации и различные платежи в бюджет (за основные фонды, нормируемые оборотные средства, за трудовые ресурсы и т.п.).

В соответствии с действующей системой [170] **объектами налогообложения** являются:

- 1) доходы (прибыль);
- 2) стоимость определённых товаров;
- 3) отдельные виды деятельности налогоплательщиков;
- 4) операции с ценными бумагами;
- 5) пользование природными ресурсами;
- 6) имущество юридических и физических лиц;
- 7) передача имущества;
- 8) добавленная стоимость продукции, работ и услуг;
- 9) другие объекты, установленные законодательными актами.

По уровню взимания на территории России существует три вида налогов:

а) **федеральные** - ставки, объекты и плательщики по ним устанавливаются законодательными актами РФ и они взимаются на всей территории РФ (средства от них поступают в федеральные, республиканские и местные бюджеты - по отдельным видам);

б) **налоги субъектов федерации** - республик в составе Российской Федерации, краев, областей, автономных областей (АО) - ставки по этим видам налогов определяются законами республик или решениями государственных органов власти отдельных областей, краев, АО. Виды же их определяются законодательными актами РФ;

в) **местные налоги** - часть из них определяется законами РФ, а ставки - на местах. И большая часть местных налогов устанавливается местными (районными и городскими) органами государственной власти.

Налоги, взимаемые на территории России, поступают в федеральный бюджет, бюджет субъекта Российской Федерации или местный. По данным Госналогслужбы Российской Федерации в 1997 г. основная доля (90%) всех налоговых платежей в федеральный бюджет была обеспечена: налогом на добавленную стоимость - 48%, налогом на прибыль - 16%, акцизами - 21% и платежами за пользование природными ресурсами - 5%. В валовом внутреннем про-

дукте страны налоговые платежи занимают более 20%, причём большая часть налогов поступает в бюджеты территорий (табл. 25) [171].

Таблица 25

Удельный вес налоговых платежей в валовом внутреннем продукте страны за 1994-97 гг. (в % от ВВП соответствующего года)

Налоги по уровню поступления	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.
Всего налоговых платежей в ВВП	22,1	21,7	21,2	22,2
из них поступивших в:				
федеральный бюджет	7,8	9,3	9,3	9,3
бюджеты территорий	14,3	12,4	11,9	12,9

Действующая по состоянию на 01.07.98 система налогов имеет следующий вид (табл. 26) [172].

Таблица 26

Система налогов Российской Федерации

Наименование налога	Наименование бюджета, в который перечисляется налог *)
1	2
1. Федеральные налоги	
1.1. Налог на добавленную стоимость	Ф, Р
1.2. Акцизы на отдельные группы и виды товаров	Ф
1.3. Налог на операции с ценными бумагами	Ф
1.4. Таможенный тариф	Ф
1.5. Отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы	Вб
1.6. Платежи за пользование природными ресурсами	
1.7. Налог на прибыль с предприятий	Ф, Р
1.8. Подоходный налог с физических лиц	
1.9. Налоги, служащие источниками образования дорожных фондов	
1.10. Гербовый сбор	М
1.11. Государственная пошлина	М
1.12. Налог с имущества, переходящего в порядке наследования и дарения	М
1.13. Сбор за использование названия "Россия"	Ф
1.14. Транспортный налог с предприятий	Р
1.15. Сбор за регистрацию банков и их филиалов	Ф
2. Налоги с субъектов Федерации	
2.1. Налог на имущество предприятий	Р, М
2.2. Лесной доход	Р
2.3. Плата за воду, забираемую промышленными предприятиями	Р

из водохозяйственных систем	
2.4. Сбор на нужды образовательных учреждений	Р
2.5. Сбор за регистрацию предприятий	Р

Продолжение табл.26

1	2
3. Местные налоги	М
3.1. Налог на имущество физических лиц	З
3.2. Земельный налог	З
3.3. Регистрационный сбор с физических лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью	З
3.4. Налог на строительство объектов производственного назначения в курортной зоне	
3.5. Курортный сбор	
3.6. Сбор за право торговли	
3.7. Целевые сборы с населения и предприятий всех организационно-правовых форм на содержание милиции, на благоустройство, образование и другие цели	
3.8. Налог на рекламу	
3.9. Налог на перепродажу автомобилей, вычислительной техники и персональных компьютеров	
3.10. Сбор с владельцев собак	
3.11. Лицензионный сбор за право торговли спиртными напитками	
3.11. Лицензионный сбор за право торговли спиртными напитками	
3.12. Лицензионный сбор за право проведения местных аукционов и лотерей	
3.13. Сбор за право проведения кино- и телесъемок	
3.14. Сбор за уборку территорий населённых пунктов	
3.15. Сбор за выдачу ордера на квартиру	
3.16. Сбор за парковку автотранспорта	
3.17. Сбор за право использования местной символики	
3.18. Сбор за участие в бегах на ипподромах	
3.19. Сбор за выигрыш на бегах	
3.20. Сбор с лиц, участвующих в игре на тотализаторе на ипподроме	
3.21. Сбор со сделок, произведенных на биржах	
3.22. Сбор за открытие игорного бизнеса	
3.23. Налог на содержание жилищного фонда и объектов социально-культурной сферы	

Примечание*): Ф - средства поступают в федеральный бюджет; М - средства поступают в местные бюджеты; Вб - средства поступают в специальный внебюджетный фонд; Р - средства поступают в бюджеты субъектов Федерации; З - местные налоги, определяемые законами РФ, действуют на всей территории страны. Остальные местные налоги вводятся на местах.

В июле 1998 г. принято несколько федеральных законов по налогообложению, а именно:

- **“О налоге на игорный бизнес”** от 31.07.98 №142-ФЗ [173] - вступил в силу со дня официального опубликования. Плательщиками данного налога признаются организации и физические лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность в области игорного бизнеса. Налогом на игорный бизнес облагаются следующие виды объектов игорного бизнеса (по ставкам налога на каждый объект, кратным минимальному размеру оплаты труда - МРОТ): игровые столы, предназначенные для проведения азартных игр, в которых игорное заведение участвует как сторона - 1200 МРОТ, а как организатор и (или) наблюдатель - 100 МРОТ за каждый стол; игровые автоматы - 45 МРОТ за каждый; кассы тотализатора - 1200 МРОТ за каждую; кассы букмекерской конторы - 600 МРОТ за каждую. Данные ставки являются минимальными, конкретные единые размеры ставок могут устанавливаться субъектами РФ выше минимальных;

- **“О едином налоге на вменённый доход”** от 31.07.98 № 148-ФЗ [174] - сферы предпринимательской деятельности, размер, налоговые льготы, порядок, сроки и иные особенности взимания данного налога определяются законами субъектов РФ в соответствии с законодательством РФ. Ставка налога устанавливается в размере 20% **вменённого дохода**, под которым понимается потенциально возможный валовой доход плательщика единого налога за вычетом потенциально необходимых затрат, рассчитываемый с учётом совокупности факторов, непосредственно влияющих на получение такого дохода, на основе данных, полученных путём статистических исследований, в ходе проверок налоговых и иных государственных органов, а также оценки независимых организаций. Налог на вменённый доход будут уплачивать все индивидуальные предприниматели и организации малого бизнеса, а также сферы услуг и торговли независимо от численности работников и размеров получаемой выручки. Объектом налогообложения при применении единого налога является вменённый доход на очередной календарный месяц. Со дня введения единого налога на территориях соответствующих субъектов РФ не взимаются платежи в государственные внебюджетные фонды, федеральные налоги, налоги субъектов РФ и местные, за исключением перечисленных в законе № 148-ФЗ;

- **“О внесении изменений и дополнений в статью 20 закона Российской Федерации “Об основах налоговой системы Российской Федерации”** от 31.07.98 № 150-ФЗ - в состав налогов субъектов РФ вводится **налог с продаж**. Данный налог устанавливается и вводится в действие законами субъектов РФ, которыми определяются ставка налога, порядок и сроки его уплаты, льготы и форма отчётности, дополнительный перечень товаров, освобождаемых от уплаты налога с продаж. Плательщиками налога являются все юридические лица и индивидуальные предприниматели, самостоятельно реализующие товары на территории РФ. Объектом налогообложения по налогу с продаж признаётся стоимость товаров (работ, услуг), реализуемых в розницу или оптом за налич-

ный расчёт. По отдельному перечню товаров и услуг, определённого федеральным законом [175], налог с продаж не взимается. При определении налоговой базы стоимость товаров (работ, услуг) включает налог на добавленную стоимость и акцизы для подакцизных товаров. Ставка налога с продаж устанавливается до 5%. С введением в действие налога с продаж на территориях соответствующих субъектов РФ не взимается сбор на нужды образовательных учреждений, а также значительная часть местных налогов (пп. 3.4, 3.6, 3.9 - 3.23 табл. 26).

В настоящее время в Государственной Думе обсуждаются изменения действующей системы налогов, которые систематизированы в виде Налогового кодекса. С 1 января 1999 г. вводится в действие первая часть Налогового кодекса, в которой оговорены основные принципы налоговой системы, виды и порядок введения налогов, права, обязанности и ответственность налогоплательщиков и налоговых служб.

Порядок уплаты налогов

Каждый налог уплачивается в сроки, установленные соответствующим законом. В помощь предпринимателям отдельные специальные периодические издания, например, “Бухгалтерское приложение к газете “Экономика и жизнь”, публикуют так называемый налоговый календарь, в котором по дням соответствующей недели перечисляются категории плательщиков по соответствующим налогам, вид платежа (аванс, перечисление по расчёту или доплата) и документальные основания для уплаты платежей.

Налоги уплачиваются из различных источников. В зависимости от источников, за счёт которых организации и предприятия осуществляют налоговые платежи, все налоги и сборы подразделяются на [176]:

1) уплачиваемые потребителями продукции (работ, услуг) - налог на добавленную стоимость, акцизы, налог с продаж;

2) включаемые в себестоимость продукции (работ, услуг) - транспортный налог, земельная пошлина, таможенная пошлина, арендная плата за землю, налог на воду;

3) уплачиваемые за счёт балансовой прибыли до её налогообложения (относятся на финансовые результаты деятельности организации) - налог на имущество, на содержание жилищного фонда и объектов социально-культурной сферы, сбор на нужды образовательных учреждений, налог на рекламу, сбор за парковку автомашин;

4) уплачиваемые из балансовой прибыли - налог на прибыль;

5) уплачиваемые за счёт чистой прибыли - сбор за право торговли, сбор со сделок купли-продажи иностранной валюты, за использование наименований “Россия”, “Российская Федерация” и образованных на их основе слов и словосочетаний, сбор за использование местной символики, налог на перепро-

дажу автомобилей, вычислительной техники и персональных компьютеров, целевые сборы на содержание милиции, благоустройство территорий, на нужды образования и другие цели.

Юридические лица большинство налогов уплачивают в следующем порядке:

- а) уплачиваются все поимущественные налоги, пошлины и платежи;
- б) уплачиваются из прибыли все местные налоги;
- в) уплачиваются все остальные налоги, вносимые за счет дохода (прибыли);
- г) из оставшейся суммы прибыли вносится подоходный налог (налог на прибыль).

Сроки и порядок внесения отдельных налогов оговариваются специальными инструкциями, издаваемыми Государственной налоговой службой РФ на основе соответствующих законов. Организации в соответствии с инструкциями самостоятельно вносят суммы налогов. Работники налоговых инспекций (служб) периодически проверяют правильность внесенных сумм. Они имеют право проверять все документы о финансово-хозяйственной деятельности предприятия, могут арестовать счета организаций в случае непредставления ими документов по налогообложению.

Организации и предприятия-плательщики налогов в соответствии с федеральным законом “Об основах налоговой системы в Российской Федерации” несут определенную ответственность по уплате налогов:

- с них взыскивается сумма сокрытого и заниженного дохода и штраф в размере этой суммы; в случае повторного нарушения - соответствующая сумма и штраф в двукратном размере этой суммы; при установлении судом факта умышленного сокрытия или занижения - штраф в пятикратном размере заниженной или сокрытой суммы (в федеральный бюджет);
- при отсутствии учёта или грубых ошибках в учёте объекта налогообложения, непредставлении или несвоевременном представлении данных для исчисления налога - штраф в размере 10% от суммы налогов за последний предшествующий проверке квартал;
- за каждый день просрочки платежа налога - пени 0,3% от неуплаченной суммы;
- их расчетные счета в банках могут быть приостановлены.

К строительным организациям-неплательщикам налогов и обязательных платежей во внебюджетные фонды кроме вышеперечисленных санкций с 1998 г. может применяться мера по приостановлению действия вплоть до аннулирования выданных им лицензий на выполнение строительной деятельности [177].

По данным статистики в ходе налоговых проверок в 1997 г. из 2887 тысяч налогоплательщиков - юридических лиц, поставленных на учёт, Госналогслужбой России выявлены нарушения у 425 тысяч организаций (из 708 тысяч документально проверенных) или у 14,7% их общего количества. Сумма наложен-

ных административных штрафов составила 495 млрд р. (в ценах 1997 г.). Приостанавливались операции по счетам в финансово-кредитных учреждениях у 517 тысяч налогоплательщиков [178].

Налог на имущество предприятий

Это обязательный первоочередной платёж, вносимый всеми юридическими лицами на территории Российской Федерации. Сумма налога на имущество предприятий относится на финансовые результаты их деятельности, то есть уплачивается из балансовой прибыли до её налогообложения.

Порядок исчисления и уплаты налога на имущество организаций и предприятий регламентирован законами РФ и инструкцией Госналогслужбы РФ:

- закон РФ от 13 декабря 1991 г. № 2030-1 “О налоге на имущество предприятий” (с последующими изменениями);

- инструкция Госналогслужбы РФ от 8 июня 1995 г. № 33 “О порядке исчисления и уплаты в бюджет налога на имущество предприятий”.

Предельный размер ставки налога с 01.01.94 не может превышать 2% от налогооблагаемой базы [103], конкретные ставки налога на имущество предприятий определяются законами субъектов РФ.

Объектом налогообложения являются основные средства, нематериальные активы, запасы и затраты, находящиеся на балансе организации-плательщика. Причём часть имущества, а именно - основные средства, нематериальные активы, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы - для целей налогообложения учитываются по остаточной восстановительной стоимости.

Налог взимается со среднегодовой стоимости имущества, которая рассчитывается по формуле средней хронологической (на основе квартальных балансов), уплачивается поквартально в размере 1/4 части годовой суммы.

В соответствии с действующим законодательством из налогооблагаемой базы часть имущества исключается:

- объекты жилищно-коммунального хозяйства, соцкультбыта, образования, здравоохранения, физкультуры и спорта;
- объекты, используемые исключительно для охраны природы, пожарной безопасности, гражданской обороны;
- объекты, используемые для производства, переработки и хранения сельскохозяйственной продукции, выращивания, улова и переработки рыбы;
- передаточные устройства (продуктопроводы, ЛЭП, автодороги, технические коридоры);
- другие в соответствии с законами.

Налогом на имущество не облагается имущество следующих предприятий, учреждений и организаций:

- общественных объединений, ассоциаций, не занимающихся предпринимательской деятельностью и осуществляющих свою деятельность за счёт целевых взносов граждан и организаций;

- предприятий, учреждений и организаций, если инвалиды составляют не менее 50% от общего числа их работников;

- органов управления и подразделений государственной противопожарной службы при осуществлении ими своих функций, установленных законодательством РФ;

- государственных научных центров, научно-исследовательских и конструкторских организаций, опытных и опытно-экспериментальных предприятий, их филиалов и других аналогичных подразделений, имеющих отдельный баланс и расчётный счёт - если в объёме работ данных организаций и предприятий за отчётный год научно-исследовательские, опытно-конструкторские и экспериментальные работы составляют не менее 70%;

- иностранных и российских юридических лиц по перечню правительства РФ в период реализации ими целевых социально-экономических программ жилищного строительства, а также создания, строительства и содержания центров профессиональной переподготовки военнослужащих; лиц, уволенных с военной службы и членов их семей за счёт иностранных инвестиций.

Законодательные органы субъектов РФ и органы местного самоуправления имеют право устанавливать для отдельных организаций и предприятий дополнительные льготы по уплате налога на имущество в пределах сумм, зачисляемых в бюджеты соответствующих субъектов РФ.

Кроме налога на имущество организаций и предприятий (юридических лиц) есть ещё налог на имущество физических лиц - до 0,1% от его инвентаризационной стоимости, который в соответствии с Налоговым кодексом переименован в налог на недвижимость.

Налог на добавленную стоимость

Этот налог представляет собой форму изъятия в бюджет части добавленной стоимости, создаваемой на всех стадиях производства продукции, работ, услуг. Добавленная стоимость определяется как разница между стоимостью реализованных товаров, работ и услуг и стоимостью материальных затрат, отнесённых на издержки производства и обращения.

С 01.01.93 и до настоящего времени действует ставка налога на добавленную стоимость (НДС) в размере 20% от облагаемого оборота. Для строительных, строительного-монтажных и ремонтных предприятий и организаций облагаемым оборотом является стоимость реализованной строительной продукции (работ, услуг) исходя из договорных цен. В случае реализации СМР по договорной цене, не превышающей их фактическую себестоимость, налогообла-

гаемый оборот принимается в размере рыночной цены на аналогичную продукцию, но не ниже фактической себестоимости производства СМР.

Этот налог платит потребитель, в данном случае - заказчик подрядной строительной организации. А она лишь вносит в бюджет сумму, равную разнице между суммами налога, полученными от заказчиков и суммами налога, уплаченными ею за материальные ресурсы и различные услуги и работы поставщикам, субподрядчикам и другим предприятиям, услугами которых она пользовалась при выполнении строительной продукции (СМР).

С 1 января 1994 г. часть товаров освобождается от НДС [103]. НДС не платится на инвестиции в жилищное строительство, осуществляемые за счёт федерального и муниципальных бюджетов. Кроме того, суммы НДС, уплаченные организацией при приобретении основных средств и нематериальных активов, возвращаются в течение шести месяцев с момента их ввода в эксплуатацию и принятия на учёт активов - равными долями организация удерживает из НДС, подлежащего взносу в бюджет с других товаров, работ и услуг. По импортным основным средствам и нематериальным активам НДС возвращается сразу после ввода их в эксплуатацию и постановки на учёт.

Физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица, от НДС освобождаются.

Налог на прибыль и доходы предприятий (организаций)

Суммы этого налога и порядок их определения и внесения устанавливаются в соответствии с законом РФ “О налоге на прибыль предприятий и организаций” и инструкцией № 37 “О порядке исчисления и уплаты в бюджет налога на прибыль предприятий и организаций”, утверждённой Государственной налоговой службой Российской Федерации 10 августа 1995 г. с дополнениями и изменениями к ним.

Объектом налогообложения является валовая прибыль. При её определении корректируется одна из составных частей балансовой прибыли (формула 4.13), а именно, - фактические суммы прибыли (или убытков) от реализации продукции (работ, услуг) по всем видам деятельности. Рассчитывается прибыль от реализации для целей налогообложения:

$$P_{\text{рно}} = \text{ВР} - C_{\text{но}}, \quad (4.22)$$

где $P_{\text{рно}}$ - прибыль от реализации продукции, работ и услуг, скорректированная для целей налогообложения, р.;

$C_{\text{но}}$ - фактическая себестоимость производства и реализации продукции, работ и услуг, в составе которой отдельные затраты (на командировки, подготовку кадров, представительские расходы, на рекламу, компенсация использования личных автомобилей для служебных поездок,

проценты по полученным кредитам) приняты лишь в пределах норм, установленных законодательством, р.

Исходя из полученной таким образом валовой прибыли определяется прибыль налогооблагаемая ($\Pi_{\text{но}}$):

$$\Pi_{\text{но}} = \Pi_{\text{в}} - \sum_{i=1}^n \Pi_i - \text{Л}, \quad (4.23)$$

где $\sum_{i=1}^n \Pi_i$ - сумма всех видов доходов и прибылей, облагаемых по иным ставкам,

определённым действующим законодательством по вопросам налогообложения (рентные платежи; дивиденды, полученные по акциям, принадлежащим предприятию; проценты по государственным ценным бумагам, принадлежащим предприятию; доходы от долевого участия в других предприятиях, созданных на территории РФ; доходы от казино, иных игорных домов и игорного бизнеса; доходы от видеопказа, видеосалонов, от проката видео- и аудиокассет и записей на них; прибыль от посреднических операций и сделок; прибыль от страховой деятельности; прибыль от реализации произведённой и переработанной на данном предприятии сельскохозяйственной продукции собственного производства), р.;

Л - льготы по налогообложению прибыли в соответствии с действующим законодательством и инструкциями государственной налоговой службы, р.

Очень подробно система действующих льгот по налогообложению прибыли приведена в [179]. Льготы по налогообложению прибыли заключаются в том, что облагаемая прибыль уменьшается на величину сумм, расходуемых из чистой прибыли, остающейся в распоряжении организации, на определённые цели. Например:

- **полностью освобождается** от налогообложения прибыль, направленная предприятиями сферы материального производства на финансирование капитальных вложений производственного назначения и погашение кредитов банков на эти цели; прибыль, направленная предприятиями всех отраслей народного хозяйства на финансирование жилищного строительства (в том числе в порядке долевого участия) и погашение кредитов банка на эти цели; затраты всех организаций в соответствии с нормативами на содержание находящихся на их балансе жилищного фонда, объектов здравоохранения, народного образования, культуры, спорта, детских садов, лагерей отдыха, домов престарелых и инвалидов;

- **освобождаются в размере не более 3% налогооблагаемой прибыли** взносы на благотворительные цели, в экологические и оздоровительные фонды, в фонды поддержки образования и творчества и т.п.;

• *освобождаются в размере не более 10% налогооблагаемой прибыли* средства, направленные предприятием на проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, в российские фонды фундаментальных исследований и технологического развития;

• имеется ряд других льгот.

Налоговые льготы не должны уменьшать фактическую сумму налога, исчисленную без учета льгот более чем на 50%.

Налогооблагаемая прибыль рассчитывается для целей налогообложения. От её суммы в соответствии с действующей ставкой налогообложения прибыли предприятий и организаций (C_n) определяется размер уплачиваемого налога на прибыль ($H_{пр}$):

$$H_{пр} = \Pi_{но} * C_n / 100 , \quad (4.24)$$

Ставка налогообложения прибыли в настоящее время составляет 13% - в федеральный бюджет и до 22% - в бюджеты субъекта федерации и местный.

В законе и инструкции по налогообложению предусмотрено отдельное налогообложение различных видов прибылей и доходов предприятий по разным ставкам:

- 1) рентные платежи - вносятся в бюджет в установленном порядке;
- 2) доходы, полученные по акциям, облигациям и иным ценным бумагам, принадлежащим предприятию - по ставке 15% - у источника этих доходов (то есть организация, выплачивающая доходы по акциям, платит налоги);
- 3) доходы от долевого участия в деятельности других предприятий - 15%, порядок уплаты как в предыдущем пункте;
- 4) доходы от видеосалонов, проката и записи кассет - 70%;
- 5) доходы от казино и другого игорного бизнеса - 90%.

Действующая в настоящее время ставка налога на прибыль сопоставима с европейскими, но за рубежом в состав затрат на производство и реализацию продукции (себестоимость) разрешено включать гораздо больше расходов (почти в полтора раза). Соответственно, во столько же раз в европейских странах оказывается меньше реальная ставка налога на прибыль. Теорией налогов доказано, что изъятие у производителей товаров и услуг свыше 35-40% от добавленной стоимости делает невыгодными вложения в развитие производства. Это называется “налоговой ловушкой”. Расчёты, проведённые специалистами, показывают, что налоговое бремя в России составляет примерно 60% валовой реализации продукции. Это пунктов на 20 выше уровня “налоговой ловушки” и ещё выше по сравнению с налоговыми выплатами в экономически развитых странах [180].

В настоящее время в правительстве и в законодательных органах обсуждается новая система налогов, которая бы стимулировала развитие производства в России. Рассматриваются варианты сокращения количества налогов и ста-

вок налогообложения с целью снижения налогового бремени на производителей и стимулирования развития экономики в целом.

4.4. Несостоятельность (банкротство) организаций

Регулирование процессов банкротства

В любом государстве с рыночной экономикой для повышения её эффективности необходимо отсеивать неконкурентоспособные предприятия. Эти задачи решаются путём применения к ним процедур банкротства

В условиях рыночной экономики убыточные и не отвечающие по своим обязательствам предприятия и организации существовать не могут. Без специальной поддержки они прекращают свою деятельность. Государственные предприятия в принципе могут работать и без прибылей, но при постоянном финансировании их деятельности со стороны государства. По данным Госкомимущества по состоянию на 1 апреля 1993 г. четверть всех государственных предприятий была убыточна. Их поддержка отвлекала из бюджета значительные средства и стабилизация финансовой системы практически оказалась невозможной без введения специальных процедур банкротства.

Банкрот в переводе с немецкого языка означает “неплатежеспособный”.

Первоначально законодательство Российской Федерации предусматривало, что процедуры банкротства (комплекс определённых мер) должны были применяться только к государственным предприятиям или предприятиям, доля государственной собственности в уставном капитале которых более 50%. Это было оговорено в первом нормативном акте о банкротстве - Указе Президента РФ “О мерах по поддержке и оздоровлению несостоятельных государственных предприятий (банкротов) и применении к ним специальных процедур” от 14 июня 1992 г. В соответствии с указом предприятия неспособные выполнить свои обязательства перед кредиторами и бюджетом должны были объявляться несостоятельными (банкротами).

С 1 марта 1993 г. действовал федеральный закон РФ “О несостоятельности (банкротстве) предприятий” (принят Верховным Советом РФ 19.11.92) [181]. Этот закон распространялся на предприятия всех организационно-правовых форм. За пятилетний срок его действия в России значительно увеличилось количество банкротств: в 1993 г. было всего 9 банкротств предприятий, в 1994 - 300, в 1995 - 1108, в 1996 - 2800 и в 1997 г. - 3700 [182].

Но для нормального оздоровления экономики от нежизнеспособных предприятий этого явно недостаточно. Для сравнения имеется наглядный зарубежный опыт: в процветающих Соединённых Штатах Америки ежегодно происходит 300 тысяч банкротств, в Канаде - 100 тысяч, в Германии - порядка 28 тысяч, даже в маленькой Польше - около 15 тысяч [182].

Действующий в настоящее время новый Федеральный закон “О несостоятельности (банкротстве)” [111] введён с 1 марта 1998 г. Сфера применения этого закона шире, чем у предыдущего. Под его действие, кроме индивидуальных предпринимателей и юридических лиц (кроме казённых предприятий), подпадают и граждане, то есть физические лица, не являющиеся предпринимателями.

В соответствии с новым Законом *несостоятельность (банкротство)* - это признанная арбитражным судом или объявленная должником неспособность должника в полном объёме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей. Законом введено понятие “*должник*” - гражданин, индивидуальный предприниматель или юридическое лицо, неспособное удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей в течение срока, установленного федеральным законом.

При этом под *денежным обязательством* понимается обязанность должника уплатить кредитору определённую денежную сумму по гражданско-правовому договору и по иным основаниям, предусмотренным Гражданским Кодексом РФ. К *обязательным платежам* относятся налоги, сборы и иные обязательные взносы в бюджет соответствующего уровня и во внебюджетные фонды в соответствии с действующим законодательством.

Федеральный закон “О несостоятельности (банкротстве)” содержит более детальные и чёткие предписания по всевозможным моментам, возникающим в процессе банкротства: определены основные понятия по вопросам банкротства, права и обязанности по обращению в арбитражный суд, меры по предупреждению банкротства, порядок рассмотрения дел в арбитражном суде, порядок введения отдельных процедур к должнику в процессе банкротства, особенности банкротства отдельных должников - юридических лиц (градообразующих организаций, сельскохозяйственных, кредитных, страховых организаций, профессиональных участников рынка ценных бумаг), прописаны упрощённые процедуры банкротства, порядок добровольного объявления о банкротстве.

В соответствии с законодательством о несостоятельности (банкротстве) и финансовом оздоровлении организаций создан специальный государственный орган - “Федеральная служба России по делам о несостоятельности и финансовому оздоровлению (ФСДН)”. Постановлением Правительства РФ принято специальное положение о ФСДН [183], в котором отмечено, что ФСДН является федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим исполнительные, контрольные, разрешительные, регулирующие и организационные функции, предусмотренные соответствующими законами. Основными задачами данной службы являются:

1) проведение государственной политики по предупреждению банкротств лиц, осуществляющих в соответствии с гражданским законодательством РФ предпринимательскую деятельность, по финансовому оздоровлению и реструк-

туризации неплатёжеспособных организаций, а также обеспечение условий реализации процедур банкротства;

2) исполнение полномочий государственного органа по делам о банкротстве и финансовому оздоровлению, а также органа, уполномоченного представлять интересы РФ по обязательным платежам и РФ как кредитора по денежным обязательствам при решении вопросов о несостоятельности (банкротстве) организаций;

3) разработка и реализация мероприятий по обеспечению анализа финансового организаций и контроля за соблюдением ими платёжной дисциплины.

ФСДН имеет разветвлённую сеть территориальных органов и представителей на местах.

Законодательство о банкротстве как один из рыночных регуляторов должно соответствовать складывающейся в стране экономической ситуации, поэтому должно периодически пересматриваться. Это подтверждается и мировой практикой. В развитых странах законы о банкротстве в обязательном порядке периодически корректируются, чтобы не отстать от жизни. Например, в Канаде - раз в пять лет.

Банкротство предприятий - неизбежное явление в условиях рынка и конкуренции. Оно во многих случаях способствует оздоровлению экономики страны - из оборота исключаются неплатёжеспособные, ненадёжные субъекты рынка. В то же время добросовестные предприниматели под контролем арбитражного суда при банкротстве могут реорганизовать свои предприятия и достичь финансовой стабильности.

В развитых странах процедура банкротств отлажена до мелочей. Например, в Швеции этот процесс регулируется восьмью нормативными документами (законами и указами). Под банкротством понимается особое производство с участием суда по превращению имущества должника в деньги и распределению их между кредиторами. Кредитор или сам должник при неплатежеспособности в течение шести месяцев подаёт в суд. Законодательством предусмотрена очередность по удовлетворению долгов:

- особые долги - по залогу, аренде, ипотеке;
- общие - налоги, заработная плата, расчёты за поставку продукции и т.п.

Причём обязательства по заработной плате своим работникам относятся к самой последней группе долгов. Но по закону государство гарантирует их оплату [184].

В США при рассмотрении в судах дел о несостоятельности чаще всего применяется подход “прощение долга”. Решается как бы три задачи:

а) улаживаются взаимные требования кредиторов, которые не могут между собой договориться;

б) учитывается и распределяется имущество банкрота;

в) для должника изыскиваются возможности начать всё сначала.

Если долги невелики, они прощаются (примерно 50% от всех дел о банкротстве), в других случаях прощается 25 - 50% долга. При прощении долгов по

решению суда банкрот может заново начать свою предпринимательскую деятельность, не опасаясь преследований кредиторов. При повторном банкротстве в течение шести последующих лет должник не может обратиться в суд за помощью.

По американским законам очередность удовлетворения претензий следующая:

- заработная плата, налоги;
- надёжные кредиторы-банки;
- ненадёжные кредиторы - отдельные предприниматели и физические лица [185].

В России до революции (1917 г.) дела о банкротстве также были обычным явлением. В долговой тюрьме оказались весьма крупные и известные “миллионщики”. Например, в середине 1900 г. по делу о несостоятельности угодили в Таганскую тюрьму Савва Иванович Мамонтов, известный меценат. Он взял из кассы своей железной дороги (Московско-Ярославско-Архангельской) необеспеченный кредит 5 млн р. на переоборудование двух крупных заводов для строительства собственных паровозов и вагонов и допустил крупный перерасход. Суд длился 1,5 года, пока казна не выкупила железную дорогу и правительство не расплатилось с кредиторами. Присяжные оправдали Мамонтова как народного любимца [186].

Устав о банкротах в России был принят в 1800 г., через 30 лет появились судебные законы по делам о коммерческой несостоятельности на основе практики. В России судьба должника определялась кредиторами. Крайней мерой считалось признание его несостоятельным с распродажей имущества.

Выделялось три вида коммерческой несостоятельности:

- несчастная - от стихийных бедствий (пожар, наводнение, война, ураган и т.п.) - банкрот восстанавливался во всех правах;
- неосторожная - без умысла и подлога - банкрота сажали “под замок” на 8-16 месяцев и лишали права заниматься бизнесом. Но по просьбе кредиторов его могли выпустить из тюрьмы и допустить к делам;
- злостная - с умыслом и подлогом - банкрота предавали уголовному суду.

Признаки и виды банкротства

В действующем Федеральном законе РФ [111, ст. 3] отмечены следующие признаки банкротства:

- **гражданин считается неспособным** удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей, если соответствующие обязательства и (или) обязанности не исполнены им в течение трёх месяцев с момента наступления даты их

исполнения и если сумма его обязательств превышает стоимость принадлежащего ему имущества;

• **юридическое лицо считается неспособным** удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей, если соответствующие обязательства и (или) обязанности не исполнены им в течение трёх месяцев с момента наступления даты их исполнения.

К обязательствам перед кредиторами относятся задолженность за переданные товары, выполненные работы, оказанные услуги, а также суммы займа с учётом процентов, подлежащих уплате должником. При этом в размер задолженности не включаются суммы долга, образовавшиеся в связи с неисполнением должником обязательств по выплате сумм гражданам за причинение вреда их жизни и здоровью, а также по уплате авторского вознаграждения. Не входят в размер денежных обязательств и обязательства перед учредителями (участниками) должника - юридического лица. Не включаются в сумму долга также установленные законодательством или предусмотренные договорами неустойки (штрафы, пени) и иные экономические санкции.

Дела о банкротстве рассматриваются арбитражным судом. В суд с заявлением имеют право обратиться:

- **при неисполнении должником денежных обязательств** - сам должник, любой кредитор и прокурор;
- **при неуплате обязательных платежей** - должник, прокурор, налоговые и иные уполномоченные законодательством органы (в частности, Пенсионный фонд РФ, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования, Фонд социального страхования РФ, Государственный фонд занятости населения РФ);
- иные лица.

В зависимости от того, кто обращается в арбитражный суд о признании должника банкротом, различают **добровольное** (заявление в суд подаёт сам должник) и **принудительное** банкротство (с заявлением в арбитраж обращаются кредиторы, прокурор, уполномоченные органы и иные лица).

Добровольное объявление должником о своём банкротстве может быть сделано им при соблюдении трёх условий:

- 1) факт наличия у организации-должника признаков банкротства;
- 2) принятие решения о ликвидации собственниками имущества должника - унитарного предприятия или органом, уполномоченным на это учредительными документами должника (его уставом);
- 3) письменное согласие всех кредиторов.

Причём в определённых ситуациях руководитель должника не просто может, а обязан обратиться в арбитраж с заявлением о добровольном банкротстве в течение месяца после возникновения следующих обстоятельств:

- когда удовлетворение требований одного или нескольких кредиторов приводит к невозможности исполнения денежных обязательств должника в полном объёме перед другими кредиторами;

- когда орган должника, который в соответствии с учредительными документами должника уполномочен принимать решения о его ликвидации, решает обратиться в арбитражный суд с заявлением должника;

- когда органом, уполномоченным собственником имущества должника - унитарного предприятия, принято решение об обращении в арбитраж с заявлением должника.

Кредиторами по денежным обязательствам должника, которые могут обращаться с заявлением на него в суд, являются российские и иностранные физические и юридические лица, а также Российская Федерация, субъекты Российской Федерации, муниципальные образования, за исключением граждан, перед которыми должник несёт ответственность за причинение вреда жизни и здоровью и учредителей должника - юридического лица.

Дело о банкротстве может быть возбуждено арбитражным судом, если в совокупности требования к должнику - юридическому лицу не менее 500 минимальных размеров оплаты труда (МРОТ), а к должнику-гражданину - не менее 100 МРОТ. В настоящее время это составляет, соответственно, 41745 р. - для юридических и 8349 р. - для физических лиц.

Кроме обычного банкротства, связанного с невозможностью удовлетворить должником все требования и обязательства, различают ещё два вида банкротств:

фиктивное - если заявление подано в суд должником при наличии у него возможности удовлетворить требования кредиторов в полном объёме. В таком случае должник несёт перед кредиторами ответственность за ущерб, причинённый подачей этого заявления;

преднамеренное - по вине учредителей должника или иных лиц (в том числе руководителя должника), которые имеют право давать обязательные для должника указания или каким-то образом определяют его действия. При этом на учредителей может быть возложена ответственность по обязательствам должника, а руководитель должника может быть привлечён к уголовной ответственности и (или) дисквалифицирован.

Процедуры банкротства

Дела о банкротстве рассматриваются в арбитражных судах на основании заявлений о признании должника банкротом. Срок рассмотрения таких дел - не более трёх месяцев со дня поступления заявления в суд.

В законе [111] подробно оговорены состав и все документы, прилагаемые к заявлениям в арбитражный суд.

При рассмотрении дела о банкротстве должника - юридического лица к нему могут быть применены следующие процедуры:

- ◆ наблюдение;
- ◆ внешнее управление;
- ◆ конкурсное производство;
- ◆ мировое соглашение.

Остановимся подробнее на этих процедурах.

Наблюдение. Данная процедура применяется к должнику с момента принятия судом заявления о признании должника банкротом до момента принятия решения. Цель наблюдения - обеспечить сохранность имущества должника и провести анализ финансового состояния должника. Во все кредитные учреждения, с которыми должник имеет договоры банковского счёта, в налоговые и другие уполномоченные органы направляется определение арбитражного суда о принятии заявления должника и введении наблюдения.

Арбитражный суд назначает временного управляющего-наблюдателя за действиями руководителя юридического лица - должника, который пока не отстраняется. Законом чётко оговорены обязанности временного управляющего [111, ст. 61], который даёт в итоге наблюдения отчёт о финансовом состоянии должника и предложения о возможности восстановления его платёжеспособности. Временный управляющий созывает также первое собрание кредиторов, которое должно дать предложения о дальнейших процедурах банкротства.

Внешнее управление. В ходе данной процедуры арбитражный суд принимает решение о передаче полномочий по управлению должником внешнему управляющему в целях восстановления платёжеспособности должника. Внешнее управление вводится на основании решения собрания кредиторов на срок не более шести месяцев.

Внешний управляющий заменяет руководителя должника. Его кандидатуру предлагает и утверждает собрание кредиторов или (в его отсутствие) арбитражный суд - из числа лицензированных специалистов. Через один месяц внешний управляющий должен разработать план внешнего управления с **мерами по восстановлению платёжеспособности** должника. Такими мерами могут быть:

- реперофирование производства;
- закрытие нерентабельных производств;
- ликвидация дебиторской задолженности;
- продажа части имущества;
- исполнение обязательств собственником имущества (для унитарных предприятий);
- уступка прав требования должника;
- продажа предприятия (бизнеса) должника;
- иные способы [111, ст. 85].

По окончании внешнего управления может произойти следующее:

- а) заключается мировое соглашение;

б) погашаются требования кредиторов и назначается новый руководитель должника;

в) должник признаётся банкротом и к нему применяется процедура “конкурсное производство”.

Третий вид процедур - **конкурсное производство** заключается в соразмерном удовлетворении требований кредиторов. Кредиторы, которые обратились в арбитражный суд со своими требованиями к должнику, называются **конкурсными кредиторами**. Срок данной процедуры - не более одного года. При необходимости он может быть продлён арбитражным судом на шесть месяцев и более.

В ходе конкурсного производства вся информация о должнике открывается, назначается конкурсный управляющий, в задачи которого входит прекращение всех дел должника, поиск, выявление и возврат имущества должника, находившегося у третьих лиц, формирование **конкурсной массы** (всего имеющегося и выявленного имущества для погашения требований кредиторов), продажа имущества на торгах, расчёты с кредиторами.

Федеральный закон [111, ст. 106] предусматривает определённую **очередность удовлетворения требований кредиторов**. Вне очереди покрываются судебные расходы, вознаграждение арбитражным управляющим, текущие коммунальные платежи и обязательства должника, возникшие после подачи заявления в арбитраж о признании его банкротом. Остальные требования сгруппированы в пять очередей:

1) требования граждан, перед которыми должник несёт ответственность за причинение вреда жизни и здоровью (путём капитализации соответствующих повременных платежей);

2) расчёты по выплате выходных пособий и оплате труда работающим по трудовым договорам (контрактам), по выплате вознаграждений по авторским договорам;

3) требования кредиторов по обязательствам, обеспеченным залогом имущества должника (то есть организация-должник брала у них кредиты под залог своего имущества);

4) обязательные платежи в бюджет и во внебюджетные фонды;

5) другие кредиторы.

Требования каждой очереди удовлетворяются после удовлетворения требований предыдущей очереди. Если денежных средств не хватает, то они между кредиторами соответствующей очереди распределяются пропорционально суммам требований. Если имущества должника не хватает, то не удовлетворённые из-за этого требования считаются погашенными, как и требования кредиторов, которые не обращались в арбитражный суд (либо суд признал эти требования необоснованными). Неудовлетворённые таким решением кредиторы могут обратиться к третьим лицам, незаконно получившим имущество должника.

После завершения конкурсного производства в государственном реестре юридических лиц делается запись о ликвидации должника.

И последний вид процедур, применяемых к должнику, - *мировое соглашение*. Оно заключается в письменной форме на любой стадии рассмотрения судом дела о банкротстве и подлежит утверждению арбитражным судом. Если мировое соглашение заключается в ходе конкурсного производства, то это может быть только после погашения задолженности по требованиям кредиторов первой и второй очередей. Мировое соглашение заключается по решению двух сторон - должника и кредиторов. От имени конкурсных кредиторов решение принимает собрание кредиторов, от имени должника - руководитель должника - юридического лица или внешний (конкурсный) управляющий. После утверждения мирового соглашения арбитражным судом оно является обязательным для всех лиц, участвующих в процедуре банкротства. Законом не допускается одностороннего отказа от вступившего в силу мирового соглашения.

Практически в любой из процедур банкротства принимает участие *арбитражный управляющий*, который может выступать в роли временного (при наблюдении), внешнего (при внешнем управлении) или конкурсного (в конкурсном производстве) управляющего. Это лица, специально назначаемые арбитражным судом. Законом оговорены требования к кандидатам на занятие должности арбитражного управляющего: это должно быть зарегистрированное в качестве индивидуального предпринимателя физическое лицо, обладающее специальными знаниями и не являющееся заинтересованным лицом по отношению к должнику и кредиторам. Кроме того, арбитражный управляющий должен иметь специальную лицензию, выданную ФСДН. В связи с тем, что лицензирование данного вида деятельности вводится законодательством лишь с 1 марта 1999 г., в кандидаты на арбитражных управляющих могут приглашаться лица с аттестатами специалистов по антикризисному управлению.

Содержание убыточных предприятий разорительно для государства и для собственников. Но в то же время с хозяйственных позиций не все предприятия-банкроты целесообразно закрывать, например: предприятия-монополисты; предприятия, производящие промежуточную продукцию; предприятия инфраструктуры отдельных регионов и другие, имеющие сложные технологические связи с большим количеством организаций и предприятий. Банкротство таких предприятий может привести к разорению их партнеров по всей технологической цепочке.

Федеральным законом предусмотрены меры по предупреждению банкротства [111, ст. 26, 27], которые обязаны принимать учредители или собственники имущества должника - юридического лица. Предусмотрена возможность досудебной санации должника - юридического лица. При этом должнику может предоставляться финансовая помощь в размере, достаточном для погашения денежных обязательств и обязательных платежей и восстановления платёжеспособности должника. Финансовая помощь может осуществляться как за счёт бюджетов различных уровней и соответствующих внебюджетных фондов, так и участвующими в деле о банкротстве лицами. Условия проведения досудебной санации за счёт федерального бюджета и государственных внебюджет-

ных фондов устанавливаются федеральным законом о федеральном бюджете (государственных внебюджетных фондах) на соответствующий год. Досудебная санация за счёт местных источников финансирования проводится на основе решений органов государственной власти субъектов РФ и органов местного самоуправления в соответствии с федеральными и местными законами.

Федеральным законом [111] установлена *упрощённая процедура банкротства*, которая применяется к организациям двух групп: “отсутствующий должник” и “ликвидируемый должник”:

- первая группа - *отсутствующий должник* - организация-должник фактически прекратила свою деятельность и местонахождения её руководителя установить невозможно (в частности, операции по счетам должника не проводились в течение последних 12-ти месяцев);

- вторая группа - *ликвидируемый должник* - стоимость имущества должника - юридического лица заведомо не позволяет покрыть судебные расходы по делу о банкротстве.

Процедура банкротства таких должников проводится в сокращенные сроки: как судом, назначающим её в течение двух недель, так и конкурсным управляющим, вправе принимать требования кредиторов только в течение одного месяца после уведомления их о банкротстве отсутствующего должника. По упрощенной процедуре, как правило, создаётся ликвидационная комиссия, которая и обращается в арбитражный суд с заявлением о банкротстве.

В мае 1998 г. вышло постановление Правительства РФ “О мерах по повышению эффективности применения процедур банкротства”, в котором предусмотрен *ускоренный порядок* применения процедур банкротства [187]. Условия ускоренных процедур следующие:

- а) консолидация требований к должнику по платежам в федеральный бюджет и в государственные внебюджетные фонды - единое заявление с объединёнными требованиями по всем обязательным платежам;

- б) осуществление таких процедур арбитражным управляющим по решению кредиторов, под их контролем и под контролем ФСДН;

- в) решение о применении ускоренного порядка принимается на собрании кредиторов. Первоначально вводится внешнее управление;

- г) производится реорганизация бизнеса, в том числе путём создания на основе конкурсной массы должника открытого акционерного общества (ОАО). При этом сохраняются рабочие места на реорганизуемом предприятии, все акции вновь образованного ОАО продаются в установленном ФСДН порядке. Средства от продажи акций направляются на удовлетворение требований кредиторов. Если средств от продажи акций не хватает для удовлетворения требований всех кредиторов, то арбитражный управляющий обязан обратиться в суд с заявлением о прекращении внешнего управления и об открытии конкурсного производства.

Применение ускоренного порядка позволит быстрее освободить экономику от неэффективных предприятий.

Причин банкротства очень много. Если не рассматривать фиктивные банкротства, то причинами могут быть:

- конкуренция;
- высокие налоги;
- неразумное расширение дела;
- рост стоимости ресурсов (материалов, услуг машин, труда);
- недобросовестные партнёры;
- банкротство партнёров;
- неквалифицированное управление предприятием;
- другие.

В условиях высокой инфляции вероятность банкротства значительно возрастает. Предприниматели должны придерживаться определённых правил, чтобы снизить для себя вероятность несостоятельности:

- налаживать хозяйственные связи на приобретение и реализацию продукции внутри определённого региона (местные);
- создавать региональные объединения и ассоциации;
- использовать систему фьючерских (с предварительной оплатой) сделок по поставке материалов - это увеличивает потребность в оборотных средствах, но предохраняет от инфляции;
- проверять благонадёжность и платёжеспособность партнёров при заключении сделок;
- учитывать в договорах при обосновании договорной цены возможное повышение цен на материалы;
- предусматривать в договорах санкции за несвоевременную оплату выполненных работ и продукции;
- создавать многопрофильные производства путём его диверсификации;
- проводить маркетинговые исследования, разрабатывать стратегию поведения организации на рынке (в отрасли).

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Советский энциклопедический словарь / Под ред. А.М. Прохорова. - 4-е изд. - М.: Сов. энциклопедия, 1989. - 1632 с.
2. Строительный комплекс России в 1992-1997 гг. // Строительная газета. - 1998. - № 30. - С. 1-5.
3. Печникова Л. Строительный комплекс России: пять нелёгких лет // Строительная газета - 1996. - № 8. - С. 4-5.
4. Структура федеральных органов исполнительной власти. Утверждена Указом Президента Российской Федерации 22 сентября 1998 г. № 1142 // Строительная газета. - 1998. - № 39. - С. 8.
5. Положение о Государственном комитете Российской Федерации по жилищной и строительной политике: Утв. Постановлением Правительства Российской Федерации от 11 декабря 1997 г. № 1542 // Строительная газета. - 1998. - № 3. - С. 4-5.
6. Воронцов Г., Машичев А. Интернет приходит в трест // Строительная газета. - 1997. - № 42. - С. 5.
7. Бузырев В.В., Иванченко О.Г., Ващук Д.А., Федосеев И.В. Инвестиционно-строительный комплекс в рыночных условиях: Уч. пос. - СПб.: СПбГИЭА., 1994. - 125 с.
8. Локшина С.М. Краткий словарь иностранных слов. - М.: Сов. энциклопедия, 1966. - 384 с.
9. Законодательные акты и нормативы по строительству / Сб. основных официальных материалов / Сост.: Н.П. Егорова. - М.: Стройиздат, 1996. - 496 с.
10. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом? - М.: Финансы и статистика, 1996. - 384 с.
11. Ивашенцева Т.А., Кузьминский А.Г., Щербаков А.И. Экономика строительства в условиях формирования рынка (часть 1, экономика отрасли): Курс лекций. - Новосибирск: НГАС, 1995. - 104 с.
12. Цай Т.Н., Грабовый П.Г., Марашда Бассам Сайел. Конкуренция и управление рисками на предприятиях в условиях рынка. - М.: АЛАНС, 1997. - 228 с.
13. Чугунова Г. Динамика и структура инвестиций // Строительная газета. - 1997. - № 51. - С. 5-6.
14. Итоги работы отрасли в 1997 г. // Строительная газета 1998.- № 4.- С. 2-3.
15. Попелов А. Почему не активизируется инвестиционная деятельность // Строительная газета. - 1997. - № 45. - С. 5.
16. Дидковский В. Условие экономической оптимизации инвестиционного процесса // Строительная газета 1997. - № 18. (Панорама цен на строительную продукцию, вып. № 7. - С. 1-2.)
17. Прогноз индексов цен на 1998 г. // Строительная газета. - 1998. - № 4. (Панорама цен на строительную продукцию, вып. № 1. - С. 1.)

18. Трудный год позади, нелёгкий - впереди. Итоги работы, задачи отрасли // Строительная газета. - 1998. - № 5. - С. 1-3.
19. Подольский М. Проблемы проектирования в условиях рыночной экономики // Строительная газета. - 1997. - № 11. - С. 4.
20. О дополнительных мерах по стимулированию деловой активности и привлечению инвестиций в экономику Российской Федерации. Постановление Правительства Российской Федерации от 19 декабря 1997 г. № 1605 // Строительная газета 1998. - № 2 - С. 3.
21. “Свой дом” концепция федеральной целевой программы // Строительная газета 1996. - № 19. (Приложение “Всё о жилье”. - С. 7-8.)
22. Полтавцев С.И. Научно-технический комплекс в XXI веке // Строительная газета 1997. - № 41. - С. 8-9.
23. Полтавцев С., Хорьков А. Энергосбережение: плюсы и минусы // Строительная газета. - 1997. - № 16. - С. 3.
24. Арбатов А. Потенциал инвестиционно-строительной деятельности // Строительная газета. - 1998. - № 2. - С. 5.
25. Соловьёв В. Иностранные инвестиции - в приоритетные проекты // Строительная газета. - 1997. - № 46. - С. 4.
26. Петров Ю.В. Инвестиции: главные задачи - рост плюс отдача // Экономика и жизнь. - 1998. - № 3. - С. 1.
27. Комплексная программа стимулирования отечественных и иностранных инвестиций в экономику РФ: Утв. Постановлением Правительства РФ от 13 октября 1995 г. № 1016 // Экономика и жизнь. - 1995 - № 45 - С. 16-18.
28. Порядок предоставления государственных гарантий на конкурсной основе за счёт средств Бюджета развития Российской Федерации: Утв. Постановлением Правительства Российской Федерации от 22 ноября 1997 г. № 1470 // Строительная газета. - 1998. - № 6. - С. 14.
29. Макаров Г. Бюджет - 98: Оправдаются ли надежды? // Строительная газета. - 1997. - № 40. - С. 3.
30. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования. - М.: Информэлектро, 1994 - 81с.
31. Об ипотеке (залоге недвижимости). Федеральный закон Российской Федерации от 16 июля 1998 г. № 102-ФЗ // Строительная газета. - 1998. - № 31. - С.11-15.
32. Промышленная политика у страны есть, а инвестиции скоро будут // Известия. - 1998. - 6 марта.
33. Комаров И. Федеральные целевые программы: опыт разработки и осуществления // Экономист. - 1998. - №1. - С. 25-31.
34. Щербаков А.И., Дёмин В.И., Ивашенцева Т.А. Методологические подходы к прогнозированию регионального строительного комплекса // Изв вузов. Стр-во. - 1996. - № 9. - С. 101-105.
35. Положение об оценке эффективности инвестиционных проектов при размещении на конкурсной основе централизованных инвестиционных ресур-

- сов Бюджета развития Российской Федерации: Утв. Постановлением Правительства Российской Федерации от 22 ноября 1997 г. № 1470 // Строительная газета. - 1998. - №№ 6, 7.
36. Экономика строительства: Справочник / И.Г. Галкин, В.А. Балакин, Ю.Г. Болтянский и др. - М.: Стройиздат, 1989. - 719 с.
 37. Обзор строительства за рубежом // Новая строительная газета. - 1991. - № 29. - С. 15.
 38. Зарубежная панорама // Строительная газета. - 1992. - № 40. - С. 13.
 39. Степанов В. Система ценообразования и сметного нормирования: новый этап // Строительная газета. - 1997. - № 51. - С. 3. (Панорама цен на строительную продукцию.)
 40. Кузьминский А.Г., Щербаков А.И. Ценообразование и сметное нормирование в строительстве. - Новосибирск: НГАС, 1995. - 184 с.
 41. Смирнова С. "Стройэксперт-кодекс" - справочная компьютерная система // Строительная газета. - 1998. - № 9. - С. 19.
 42. Иваницкий В.Л., Поляков В.Г., Полякова О.В., Щербаков А.И. Инвестиционная деятельность в строительстве: Уч. пос. - Новосибирск: НГАС, 1997. - 108 с.
 43. Медведев А. Экономическое обоснование предпринимательского риска // МЭ и МО. - 1992. - №№ 6, 7.
 44. Инвестиционное проектирование: практическое руководство по экономическому обоснованию инвестиционных проектов / Под ред. Шумилина С. И. - М.: Финстатинформ, 1995. - 238 с.
 45. Барина Л. Конкурсы поставщиков за рубежом // Строительная газета. - 1997. - № 31. - С. 2-3. (Панорама цен на строительную продукцию.)
 46. СНиП 11-01-95. Инструкция о порядке разработки, согласования, утверждения и составе проектной документации на строительство предприятий, зданий и сооружений. - М.: ГП ЦЕНТРИНВЕСТпроект, 1995. - 13 с.
 47. Бабенко А. Настоящий хозяин капитала стремится пройти через большие торги // Строительная газета. - 1997. - № 33. - С. 4.
 48. Нормативно-методические документы по организации и проведению подрядных торгов // Строительная газета. - 1997. - № 31. - С. 3. (Панорама цен на строительную продукцию.)
 49. Дидковский В. Организация и проведение тендеров: пути совершенствования // Строительная газета. - 1997. - № 29. - С. 2. (Панорама цен на строительную продукцию.)
 50. Милешкина Л. Договорные отношения // Строительная газета. - 1998. - №№ 7,8.
 51. Гражданский кодекс Российской Федерации. Полный текст (ч. 1 и 2). - М.: Акалис, 1996. - 448 с.
 52. Основные положения порядка заключения и исполнения государственных контрактов (договоров подряда) на строительство объектов для федераль-

- ных государственных нужд Российской Федерации // Экономика и жизнь. - 1993. - № 35; Строительная газета. - 1993. - № 34.
53. Балабанов И.Т. Риск-менеджмент. - М.: Финансы и статистика, 1996.- 192 с.
54. Меркин Р.М. Проблемы надежности и риска в строительстве // Экономика строительства. - 1990. - № 6.
55. Милашевская Н. Инвестиционный климат в цифрах // Российский инвестиционный вестник. - 1997. - С. 7. (Спец. вып.; прил. к № 21 «ЭЖ», май 1997.)
56. Грабовый П.Г., Петрова С.Н., Полтавцев С.И. Риски в современном бизнесе. - М.: АЛАНС, 1996. - 237 с.
57. Чистяков А. Надёжная защита инвестиционных проектов, подрядных и других рисков // Строительная газета. - 1996. - № 4. - С. 17.
58. Маркова О. Цена страхования // Строительная газета. - 1998. - № 11. - С. 1. (Панорама цен на строительную продукцию.)
59. О первоочередных мерах по развитию рынка страхования в Российской Федерации: Постановление Правительства Российской Федерации от 22 ноября 1996 г. № 1387 // Экономика и жизнь. - 1996. - № 49 - С. 19.
60. Извеков Д. Страхование строительных рисков // Строительная газета. - 1997. - № 40. - С. 4. (Панорама цен на строительную продукцию.)
61. Каплан С., Смирнова С. В условиях рынка без страхования не обойтись // Строительная газета. - 1997. - № 49. - С. 12.
62. Кочеров А. Национальный стандарт подряда // Строительная газета. - 1995. - № 34. - С. 9.
63. Образец контракта: сочетание Гражданского кодекса и ФИДИК // Строительная газета. - 1998. - № 27. - С. 4-5. (Панорама цен на строительную продукцию.)
64. Савельев Г. Контрактная система в США // Строительная газета. - 1992. - 8 сент.
65. Кумыков М.З. Концепция формирования договорных отношений в капитальном строительстве // Экономика строительства. - 1993. - № 6. - С.36-37.
66. Основные положения (концепция) ценообразования и сметного нормирования в строительстве в условиях развития рыночных отношений // Строительная газета. 1993. № 45.
67. СП 81-0194. Свод правил по определению стоимости строительства в составе предпроектной и проектно-сметной документации. - М., 1995. - 104 с.
68. Порядок определения стоимости строительства и свободных (договорных) цен на строительную продукцию в условиях развития рыночных отношений. - М., 1994. 80 с.
69. Методические рекомендации по определению стоимости строительства и свободных (договорных) цен на строительную продукцию в условиях развития рыночных отношений: Сб. метод. рекомендаций по определению стоимости строительства и свободных (договорных) цен на строительную продукцию в условиях развития рыночных отношений. - М., 1993. С. 4-42.

70. Методические основы определения потребности в материалах, конструкциях и изделиях в составе рабочей документации на строительство: Сб. метод. рекомендаций по определению стоимости строительства и свободных (договорных) цен на строительную продукцию в условиях развития рыночных отношений. - М., 1993. - С.43-68.
71. Методические рекомендации по расчету величины накладных расходов при определении стоимости строительной продукции: Сб. метод. рекомендаций по определению стоимости строительства и свободных (договорных) цен на строительную продукцию в условиях развития рыночных отношений. - М., 1993. - С.70-107.
72. Методические рекомендации по определению величины сметной прибыли при формировании свободных цен на строительную продукцию: Сб. метод. рекомендаций по определению стоимости строительства и свободных (договорных) цен на строительную продукцию в условиях развития рыночных отношений. - М., 1993. - С.109-118.
73. Методические рекомендации по определению затрат на строительство временных зданий и сооружений, дополнительных затрат при производстве строительно-монтажных работ в зимнее время, затрат на содержание заказчика - застройщика и технического надзора, прочих работ и затрат при определении стоимости строительной продукции: Сб. метод. рекомендаций по определению стоимости строительства и свободных (договорных) цен на строительную продукцию в условиях развития рыночных отношений. - М., 1993. - С.120-141.
74. Кузьминский А.Г. Об особенностях формирования договорной цены на строительную продукцию: Сб. тез. докл. науч.-техн. конф. (ч. 5). Экономика и гуманитарные науки. Апрель 1994 г. Новосибирск: НГАС. - С.10-11.
75. Кузьминский А.Г., Щербаков А.И. О свободной договорной цене на строительную продукцию. В сб. Современные проблемы ценообразования в строительстве, 8-9 декабря 1994 г. Новосибирск: НГАС, - 1994. - С.14-17.
76. Баликоев В.З., Кузьминский А.Г. О содержании экономической терминологии в официальных документах настоящего и будущего в строительстве (Менеджер XIX века.) Мат-лы очно-заочной межд. науч.-практ. конф. 30-31 октября 1995. - Новосибирск: НГАС. - 1995. - С.173-175.
77. Щербаков А.И., Кузьминский А.Г. О ценообразовании в строительстве (рецензия на пять частей методических рекомендаций Минстроя России) // Изв. вузов: Стр-во. - 1995. - № 1. - С.135-139.
78. Изатов В.А., Кузьминский А.Г., Шершнева Е.М., Щербаков А.И. Программный комплекс АВС по формированию локальных смет с применением персональных компьютеров (монография). Новосибирск: НГАС, 1995. - 113с.
79. Кузьминский А.Г. О сметной стоимости строительной продукции и содержание контракта (Прогнозирование развития регионального строительного комплекса (раздел), направление 5: совершенствование методов организации, управления и экономики строительства): Сб. мат. по результ. исслед.,

- вып. по межвуз. науч.-техн. прогр. Строительство-93, 2-й итог. сем.-совещ. исполн. 18-19 апреля 1995 г. - Новосибирск: НГАС. -С.60-63.
80. Кузьминский А.Г., Баликоев В.З., Щербаков А.И. О настоящем и будущем понятийном аппарате в ценообразовании и сметном нормировании в строительстве. В сб. Прогнозирование развития регионального строительного комплекса. Новосибирск: НГАС, 1996. - С.133-148.
 81. Кузьминский А.Г., Дашут Е.А., Щербаков А.И. Формирование прогнозной цены на объект и прогнозной договорной цены на строительную продукцию модифицированным ресурсным методом с помощью системы управления инвестиционным циклом. В сб. Рынок о рынке в науке (мат.-лы очно-заочной 14-й межд. науч.-практ. науковед. конф. 4-5 апреля 1996 г.). Новосибирск: НГАС. - С.109-115.
 82. Кузьминский А.Г., Елисеева Т.А., Ботинова О.В. О возможной оценке доли пайщика на строительную продукцию. В сб. Ценообразование в инвестиционном цикле (мат.-лы 2-го очно-заочного сем.-совещ. 21-25 мая 1997 г.). Новосибирск: НГАС. - С.33-40.
 83. Кузьминский А.Г., Ботинова О.В. Методика выделения суммы доли пая пайщика из договорной цены на строительную продукцию. В сб. Ценообразование в инвестиционном цикле (мат.-лы 2-го очно-заочного сем.-совещ. 21-25 мая 1997г.) Новосибирск: НГАС. - С.85-88.
 84. Кузьминский А.Г. Проблема ценообразования и сметного нормирования в строительстве в условиях рыночных отношений. Новосибирск: НГАС, 1997. - С.54.
 85. Кузьминский А.Г., Щербаков А.И. Ценообразование и сметное нормирование в строительстве: Уч. пос. 2-е изд., перераб. и доп. Новосибирск: НГАС, 1997. - С.302.
 86. Кузьминский А.Г., Беспалов В.М. Система сметного нормирования цен на строительную продукцию: принципы, состав и модели формирования: Уч. пос. Новосибирск: НГАС.1998. -С.40.
 87. Положение о порядке государственной регистрации субъектов предпринимательской деятельности: Утв. Указом Президента РФ от 08.07.94 № 1482 // Экономика и жизнь. - 1994. - № 30. - С. 4. (Ваш партнер.)
 88. Участники предпринимательской деятельности в России. Бизнес-конспект // Экономика и жизнь. - 1995. - № 6. - С. 2-3. (Ваш партнер.)
 89. В зеркале статистики // Экономика и жизнь. - 1996. - № 6. - С. 45.
 90. Миллионы хозяйствующих субъектов // Экономика и жизнь. -1998. -№7. - С.8.
 91. Полный хозяйственный расчет и самофинансирование: Сб. док. - М.: Правда, 1988. - 368 с.
 92. Каплан Л.М. Проблемы перестройки экономики строительства при переходе к регулируемому рынку // Экономика строительства. - 1991. - № 2 - С. 53-66.

93. Федеральный закон “Об акционерных обществах”. Практика применения. Порядок регистрации. Образцы учредительных документов. - М.: Филинь, 1996. - 360 с.
94. О рынке ценных бумаг. Федеральный закон от 22 апреля 1996 г. № 39 - ФЗ // Экономика и жизнь. - 1996. - № 20. - С. 16-22.
95. О размерах уставного капитала // Специалист. - 1993. - № 6. - С. 36.
96. Газман В. Какие были акции при Пушкине // Известия. – 1991. – 14 июня.
97. Тартанов Ю. Малый бизнес: между Сциллой налогов и Харибдой бюрократии // Экономика и жизнь. - 1998. - № 7. – С. 1.
98. Прохоров А. Объединить усилия, поддержать предпринимателя // Экономика и жизнь. - 1995. - № 7. - С. 1. (Ваш партнер.)
99. Вклад малого бизнеса // Экономика и жизнь. - 1998. - № 16. - С. 2.
100. Больше внимания малому бизнесу // Эпиграф. - 1997. - № 50 - С. 1. (Приложение к еженедельнику «Экономика и жизнь».)
101. О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации: Федеральный закон РФ. Принят государственной думой 12 мая 1995 г. // Экономика и жизнь. - 1995. - №№ 25, 26.
102. Докучаев Д. Семь забот малого бизнеса // Известия. – 1997. – 12 нояб.
103. О некоторых изменениях в налогообложении и во взаимоотношениях бюджетов различных уровней: Указ Президента РФ от 22 декабря 1993г. № 2270 // Экономика и жизнь. - 1994. - № 2. - С. 16. (Ваш партнер.)
104. Авилова А. Как найти партнера. Малый бизнес в ЕС: информационная база // Экономика и жизнь. - 1993. - № 46.
105. Поддержка малого бизнеса // Экономика и жизнь. - 1990. - № 34.
106. Смирнов Г. Большие проблемы малых предприятий // Строительная газета. - 1994. - № 25. - С. 10.
107. Якутин Ю. Любить по-русски // Экономика и жизнь. - 1998. - № 19. - С. 1.
108. Инвестиционная и строительная деятельность в 1 квартале // Строительная газета. - 1998. - № 17. - С. 1-3.
109. Балакин В. Инвестиции. Программа года // Строительная газета. - 1996. - № 18. - С. 3.
110. О лицензировании отдельных видов деятельности: Постановление Правительства РФ от 24 декабря 1994г. № 1418 // Экономика и жизнь. - 1995. - №2. - С. 10-11. (Ваш партнер.)
111. О несостоятельности (банкротстве): Федеральный закон Российской Федерации от 8 января 1998 г. № 6 - ФЗ // Экономика и жизнь. - 1998. - № 4. - С. 12-22.
112. Грибова Т. Коммерческая тайна // Строительная газета. - 1994. - № 43. - С. 16. (Панорама цен на строительную продукцию.)
113. О размерах сбора за регистрацию предприятий всех организационно-правовых форм // Молодая Сибирь. - 1994. - 12 февр.
114. Ривкин К. По преступлению и наказание // Экономика и жизнь. - 1997. - № 43. - С. 29.

115. Положение о лицензировании строительной деятельности. Утверждено постановлением Правительства Российской Федерации от 25 марта 1996 г. № 351 // Экономика и жизнь. - 1996. - № 18. - С. 15; Строительная газета. - 1996. - № 17. - С. 13.
116. Перечень работ, составляющих виды строительной деятельности, осуществляемых на основании лицензий: Утв. приказом Министерства строительства Российской Федерации № 17 - 119 от 05.09.96 // Строительная газета. - 1996. - № 43. - С. 12.
117. Порядок проведения дополнительной экспертизы при принятии решения о выдаче или отказе в выдаче лицензии на осуществление строительной деятельности: Утв. приказом Минстроя России № 17 - 128 от 19.09.96 // Строительная газета. - 1996. - № 41. - С. 12.
118. Балыбердин А. От лицензирования предприятий к лицензированию специалистов // Экономика и жизнь. - 1994. - № 10. - С. 14. (Ваш партнер.)
119. Дидковский В. Динамика цен и индексов 1984-1997 гг. // Строительная газета. - 1998. - № 8. - Вып. № 2. - С. 1. (Панорама цен на строительную продукцию.)
120. Итоги работы отрасли в 1994-м. Задачи в 1995-м // Строительная газета. - 1995. - № 5. С. 1-4.
121. Николаева М. Есть время наверстать упущенное // Строительная газета. - 1994. - № 30. - С. 1.
122. Басин Е. В. Важнейшая задача отрасли: создавать, обновлять больше жилья // Строительная газета. - 1994. - № 5. - С. 1-3.
123. О Государственной целевой программе "Структурная перестройка производственной базы акционерных корпораций Росагропромстрой и Нечено-зёмагропромстрой на 1997-2000 гг.". Постановление Правительства от 19 декабря 1996 г. № 1505 // Строительная газета. - 1997. - № 6. - С. 14-15.
124. Алексеев И. Основные усилия - на обновление предприятий // Строительная газета. - 1998. - № 19. - С. 2.
125. Волков М. Резервы развития производства. Как они используются коллективом стройкомплекса Новосибирской области. // Строительная газета. - 1998. - № 15. - С. 3.
126. Развитая инфраструктура оптового рынка // Экономика и жизнь. - 1993. - № 32.
127. О поставках продукции и товаров для государственных нужд: Закон РФ от 28 мая 1992 г. // Экономика и жизнь. - 1992. - № 27.
128. Бузырев В.В. Противозатратный механизм в строительстве. - Л.: Стройиздат, 1990. - 144 с.
129. Горячкин П. Сокращать затраты - укреплять позиции в конкуренции // Строительная газета. - 1997. - № 4. - С. 9.
130. Антоненков Н., Зиначева Т., Саватеев Л. Нормирование расхода материалов // Строительная газета. - 1997. - № 9. - С. 6. (Панорама цен на строительную продукцию. - вып. № 4.)

131. Сметно-нормативная (нормативно-информационная) база Системы ценообразования и сметного нормирования в строительстве // Строительная газета. - 1996. - № 11. - С. 6. (Панорама цен на строительную продукцию. - вып. № 5.)
132. Основные законодательные акты Российской Федерации по регулированию социально-трудовых отношений // Экономика и жизнь. - 1997 - № 5. - С. 11.
133. Никифоров А. Зарплату регулирует тариф // Экономика и жизнь. - 1997 - №3. - С. 45.
134. Отраслевое тарифное соглашение по строительству и промышленности строительных материалов Российской Федерации на 1998-1999 гг // Строительная газета. - 1998. - №№ 16, 17.
135. О коллективных договорах и соглашениях: Закон РФ // Экономика и жизнь. - 1992. - № 21.
136. Рекомендации по заключению трудового договора (контракта) в письменной форме // Экономика и жизнь. - 1993. - № 36.
137. Воробьева Е. Трудовой договор // Бухгалтерское приложение «Экономика и жизнь». - 1998. - № 21. - С. 9-24.
138. О занятости населения в РСФСР: Закон РСФСР // Экономика и жизнь. - 1991. - № 22.
139. О внесении изменений и дополнений в Закон РСФСР «О занятости населения в РСФСР» // Экономика и жизнь. - 1992. - № 35.
140. Рунова В. Развязать узел противоречий // Экономика и жизнь. - 1998. - № 1. - С. 29.
141. Воробьева Е. Заполнение расчётно-платёжной ведомости // Бухгалтерское приложение «Экономика и жизнь». - 1998. - № 12. - С. 9-24.
142. Оплата труда на предприятии // Экономика и жизнь. - 1994. - №№ 37, 39. - С. 17.
143. Рунова В. Заработная плата как зеркало российской экономики // Экономика и жизнь. - 1998. - № 8. - С. 30.
144. Сошенко Б. Свет и тени коллективного договора // Строительная газета. - 1997. - № 35. - С. 3.
145. О рекомендациях по порядку регулирования оплаты труда / Распоряжение администрации Новосибирской области от 03.08.94 № 499-Р // Эпиграф (приложение к экономической газете «Экономика и жизнь»). - 1994. - № 33.
146. Об условиях оплаты труда руководителей государственных предприятий при заключении с ними трудовых договоров (контрактов): Постановление Правительства Российской Федерации от 21 марта 1994 г. № 210 // Экономика и жизнь. - 1994. - № 14. - С. 13.
147. Основные положения о порядке проведения аттестации служащих учреждений, организаций и предприятий, находящихся на бюджетном финансировании: Утв. постановлением Министерства труда Российской Федерации

- и Министерства юстиции Российской Федерации от 23 октября 1992 г. № 27 // Экономика и жизнь. - 1992. - № 46. - С. 20.
148. Головачев В. Накануне великой эволюции КЗоТа // Экономика и жизнь. - 1998. - № 9. - С. 1.
149. Какие специалисты за океаном “нарасхват”? // Строительная газета. - 1997. - № 40. - С. 12.
150. О прожиточном минимуме в Российской Федерации: Федеральный закон от 24 октября 1997 г. № 134-ФЗ // Экономика и жизнь. - 1997. - № 44. - С. 9.
151. Уровень жизни // Экономика и жизнь. - 1998. - № 15. - С. 1.
152. Инструкция о составе фонда заработной платы и выплат социального характера: Утв. постановлением Госкомстата России от 10.07.95 № 89 // Экономика и жизнь. - 1995. - № 29. - С. 27.
153. Положение по бухгалтерскому учёту “Учёт основных средств” ПБУ 6/97 // Экономика и жизнь. - 1998. - № 4. - С. 23.
154. Единые нормы амортизационных отчислений на полное восстановление основных фондов народного хозяйства СССР. - М., 1991. - 108 с.
155. Попелов А. Отдача производственных фондов. Стройкомплекс России может работать в четыре раза эффективнее // Строительная газета. - 1996. - № 3. - С. 3.
156. Акатова О. Ускоренная амортизация основных средств в 1998 г. // Бухгалтерское приложение «Экономика и жизнь». - 1998. - № 26. - С. 9-10.
157. Малышев А. Аренда строительных машин на западе // Строительная газета. - 1992. - № 6.
158. У лизинга в России - всё впереди // Экономика и жизнь. - 1998. - № 25. - С.3.
159. Об улучшении расчётов в хозяйстве и повышении ответственности за их своевременное проведение: Указ Президента РФ от 19.10.93 № 1662 // Экономика и жизнь. - 1993. - № 44.
160. Об утверждении формы федерального государственного статистического наблюдения за затратами на производство и реализацию продукции (работ, услуг) / Государственный комитет РФ по статистике. Постановление от 2 февраля 1998 г. № 8 // Экономика и жизнь. - 1998. - № 11. - С. 15.
161. Положение о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли // Экономика и жизнь. - 1992. - № 33.
162. Себестоимость строительных работ: формирование, планирование, учёт // Экономика строительства. - 1994. - № 12. - С. 6-31.
163. Васильев В. Новый подход к накладным расходам // Строительная газета. - 1993. - № 2.
164. Аверина Н. Мини-справочник бухгалтера // Бухгалтерское приложение «Экономика и жизнь». - 1998. - № 28. - С. 15-18.

165. Щербаков А.И., Ивашенцева Т.А., Воробьёва И.Л. Экономическая диагностика производственных резервов строительной индустрии: Препринт. - Новосибирск: НГАС, 1995. - 39 с.
166. Методические рекомендации по определению стоимости строительства и свободных (договорных) цен на строительную продукцию в условиях развития рыночных отношений. Сибгипрошахт. - Новосибирск, 1993.
167. Гольдич Е. Нормы накладных расходов и сметной прибыли // Строительная газета. - 1998. - № 17. - С. 5 (Панорама цен на строительную продукцию. - Вып. № 6, апрель 1998.)
168. Бизнес-план - основа успеха // Строительная газета. - 1994. - № 46. - С. 12-13. (Панорама цен на строительную продукцию.)
169. О порядке исчисления и уплаты в бюджет налога на прибыль предприятий и организаций: Инструкция государственной налоговой службы Российской Федерации от 6 марта 1992 г. № 4 // Экономика строительства. - 1992. - № 6. - С. 13-20.
170. Об основах налоговой системы в Российской Федерации: Закон РФ // Экономика и жизнь. - 1992. - № 11.
171. Буткевич В. Между прошлым и будущим. Налоговиков уполномочили снизить налоги // Экономика и жизнь. - 1998. - № 5. - С. 3.
172. Блок-схема налоговой системы Российской Федерации // Экономика и жизнь. - 1993. - № 12, 14, 15; 1994. - № 6.
173. О налоге на игорный бизнес: федеральный закон от 31 июля 1998 г. № 142-ФЗ // Экономика и жизнь. - 1998. - № 33. - С. 10.
174. О едином налоге на вменённый доход для определённых видов деятельности: федеральный закон от 31 июля 1998 г. № 148-ФЗ // Экономика и жизнь. - 1998. - № 33. - С. 12.
175. О внесении изменений и дополнений в статью 20 Закона Российской Федерации "Об основах налоговой системы в Российской Федерации": федеральный закон от 31 июля 1998 г. № 150-ФЗ // Экономика и жизнь. - 1998. - № 32. - С. 9.
176. Луговой В.А. Налог на прибыль: учёт и расчёты с бюджетом // Бухгалтерский учёт. - 1997. - С. 11-19. - Спец. вып.
177. Об усилении влияния лицензионных и налоговых органов на соблюдение налогового законодательства в строительстве // Эпиграф. - 1998. - № 25. - С. 6. (Приложение к газете «Экономика и жизнь».)
178. В нарушителях - четверть страны? // Экономика и жизнь. - 1998. - № 23. - С.32.
179. Касьянова Г., Котко Е. Льготы по налогу на прибыль // Бухгалтерское приложение «Экономика и жизнь». - 1998. - № 16. - С. 11-22.
180. Рагозин Б. Налоги с прибыли не взимаются, если... // Строительная газета. - 1996. - № 10. - С. 5.
181. О несостоятельности (банкротстве) предприятий: Закон РФ // Экономика и жизнь. - 1993. - № 1.

182. Докучаев Д. Россия вступает в эпоху цивилизованных банкротств // Известия. – 1998. - 27 февр.
183. Положение о Федеральной службе России по делам о несостоятельности и финансовому оздоровлению: Утв. Постановлением Правительства РФ от 1 июня 1998 г. № 537 // Экономика и жизнь. - 1998. - № 24. - С. 18.
184. Феофанов Ю. О банкротстве в Швеции. Как это делается при капитализме // Известия. – 1993. - 4 июня.
185. Шестопал Я. Так рассматриваются дела о банкротстве в США // Известия. – 1992. - 19 июня.
186. Бовыкин В., Решетников В. Блистательные банкроты // Известия. – 1993. – 28 апр.
187. О мерах по повышению эффективности применения процедур банкротства: Постановление Правительства Российской Федерации от 22 мая 1998 г. № 476 // Экономика и жизнь. - 1998. - № 22. - С. 12.

**КОНСАЛТИНГОВЫЙ ЦЕНТР ПРИ НГАСУ
НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ УСЛУГИ В СФЕРЕ СТРОИТЕЛЬСТВА**

На кафедре "Экономика строительства и инвестиций" функционирует консалтинговый центр, оказывающий следующие научно-методические услуги в сфере строительства.

ПОДГОТОВКА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРОЕКТОВ

Технико-экономическое обоснование развития по методике УНИДО
Анализ рынка и разработка рыночной стратегии
Разработка проектов бизнеса, в т.ч. бизнес-план, инновационный проект, инвестиционный проект, оргпроект
Экспертиза проектов
Разработка проектно-сметной документации

МАРКЕТИНГ

Маркетинг информационных технологий, сырья и продукции
Маркетинговое исследование и конъюнктурный анализ
Разработка стратегических планов развития
Финансово-экономический анализ с разработкой оптимальной стратегии развития

МЕНЕДЖМЕНТ

Анализ существующих систем управления, планирования и организационных структур
Выбор оптимальных систем управления деятельностью
Менеджмент-проект при создании новых производств

НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ СЕРВИС

Оказание научно-консультативной помощи аспирантам, соискателям, докторантам
Услуги в распространении научно-информационных материалов
Оказание консультативной помощи по освоению метода формирования инвесторской сметной стоимости строительства в условиях действующего ценообразования

КОМПЬЮТЕРНОЕ ОБУЧЕНИЕ

Практическое использование методов управления проектами на пакете Time Line
Практическое использование методов диагностирования инвестиционных проектов на пакете Projekt Expert

ФОРМА СОТРУДНИЧЕСТВА

Запрос
Совместное бесплатное определение проблем
Бесплатная разработка рабочей программы
Заказ на выполнение работ поэтапно
После выбора формы сотрудничества возможна поддержка от анализа проблемы до реализации проекта

Адрес: Россия, 630008, Новосибирск, 8, ул. Ленинградская 113
Кафедра "ЭиПС" тел. 8-383-(2)-66-08-29
телетайп: 133336 СКРИП НГАСУ
Факс: 8-383-(2)-66-11-39
Электронная почта: E-mail: uungas.@ ngas.nsk.su

Учебное издание

Бузырев Вячеслав Васильевич
Ивашенцева Татьяна Андреевна
Кузьминский Анатолий Григорьевич
Щербаков Александр Иванович

ЭКОНОМИКА СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Учебное пособие по дисциплине
“Экономика строительной организации”

Темплан 1998 г.

Редактор А.В.Максимова

Издательская лицензия ЛР № 020462 от 10.08.98 г.
Подписано в печать 11.11.98. Формат 60x84/16 д.л.
Печать офсетная. Бумага типографская.
Объем 17,25 п.л.; 15,7 уч.-изд.л. Тираж 500 экз. Заказ

Новосибирский государственный
архитектурно-строительный университет
630008, Новосибирск, ул.Ленинградская, 113

Отпечатано в типографии СО РАМН